АЛЛЕН КАРР

АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРА «ЛЕГКИЙ СПОСОБ БРОСИТЬ КУРИТЬ»

МОЙ *легкий способ**

* *история человека, решившего исцелить мир от курения*

Если вы твердо убеждены, что никогда не сможете бросить курить, прочитайте эту книгу, и вы измените свое мнение

Allen Carr's Easyway

ДОБРАЯ КНИГА

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Эта книга – автобиография Аллена Карра, драматичная история превращения подавленного, утомленного жизнью бухгалтера, не вынимавшего сигареты изо рта, в ведущего эксперта по борьбе с зависимостями и страстного проповедника здорового образа жизни. Тридцать лет назад он впервые попытался бросить курить, ограничив количество сигарет до одной в час. Когда ему наконец удалось бросить курить навсегда, он поделился с женой нелепой идеей: он решил исцелить мир от курения.

Эта книга – не просто история создания «Легкого способа», который помог миллионам людей бросить курить; это исповедь незаурядного человека, поставившего перед собой высокую цель и не побоявшегося ради ее достижения радикально изменить свою благополучную жизнь; откровенный рассказ автора о собственных успехах и неудачах, взлетах и падениях. История жизни Аллена Карра поможет вам не терять присутствия духа и не опускать руки после неудачной попытки бросить курить и станет поддержкой каждому, кто решил отказаться от курения.

Если вы твердо убеждены, что никогда не сможете бросить курить, прочитайте эту книгу, и вы измените свое мнение.

- Аллен Карр
  - ○
  - ○ Предисловие
  - ○ Часть первая
    - ■ Из ранних воспоминаний
    - ■ Начало войны
    - ■ Лучшие дни моей жизни?
    - ■ Я собираюсь стать дипломированным бухгалтером
    - ■ Очередное повальное увлечение
    - ■ Как я стал «капралом»
    - ■ Эти дешевые страховые полисы
    - ■ Эллен
    - ■ Настоящая жизнь
    - ■ Моя работа в компании Lines Bros
    - ■ Джойс
    - ■ Великое бегство
  - ○ Часть вторая
    - ■ «Я собираюсь исцелить мир от курения»
    - ■ Наш самый первый клиент

        - Слишком много хорошего
        - Групповые сеансы
        - Потеря контроля над собой
        - Достигая пределов, которые другим и не снились
        - Моя методика выходит на международный уровень
        - Послание СМИ
        - Конкуренция с госучреждениями
    - Эпилог
    - Клиники Аллена Кара
- notes
    - 1

Аллен Карр
Мой легкий способ

Посвящается Джойс и его величеству Счастливому Случаю, которому я обязан появлением этой книги.

Хочу выразить особую благодарность Тессе Роуз за терпение и упорство, проявленные ею в нелегком труде редактирования моей книги, без ее помощи невозможно было бы прочесть мое корявое сочинение.

© Allen Carr's Easyway (International) Limited, 2004
© Издание на русском языке, перевод на русский язык. Издательство «Добрая книга», 2008

Предисловие

Двадцать лет назад я пережил серьезный психологический кризис. У меня было все, чтобы считаться успешным человеком, но я чувствовал себя неуверенно и подавленно. На протяжении более 30 лет я жил в зависимости от пагубной привычки, которую ненавидел и которая, я это знал точно, медленно убивала меня изнутри. Это зависимость от курения, которой подчинены миллионы людей. Зависимость эта абсолютно легальна, и прибыль от нее идет прямиком к крупным транснациональным компаниям-производителям и правительствам, которые живут за счет доходов от табачной индустрии. Я стал рабом этой привычки. И как бы ни старался от нее избавиться, всякий раз терпел неудачу, с каждой новой попыткой осознавая свою слабость. Я испробовал все способы, чтобы избавиться от этой пагубной зависимости, призывал на помощь всю силу воли – но безрезультатно.

В конце концов у меня получилось. И помогла мне в этом даже не моя изобретательность. Только по счастливой случайности мне в голову пришла идея, как все-таки бросить курить, которую я назвал «Легким способом». Я прекрасно понимал всю важность моего открытия. Этот способ должен был стать своеобразным лекарством не только для меня лично, но и для всех курильщиков вообще. Мне хотелось поведать о нем всему миру и познакомить с ним всех, кто угодил в ту же «яму», что и я, но только мне, в отличие от них, удалось из нее выбраться. Мне посчастливилось помочь многим людям покончить с курением, и они искренне благодарили меня, высоко оценив мое открытие. Но только я не понимаю, как можно благодарить кого-то за случайно сделанное открытие и есть ли моя заслуга в том, что однажды жарким июльским днем на меня снизошло озарение с небес?

Недавно я прочитал, что известный нам химический способ чистки одежды был изобретен лишь благодаря тому, что какой-то человек совершенно случайно уронил керосиновую лампу. Жидкость из нее пролилась на грязную скатерть, и он вдруг заметил, что участок, где она разлилась, стал гораздо чище по сравнению со всей скатертью. Разве тот человек первым пролил керосин на скатерть? Вряд ли. Тысячи, а возможно, миллионы людей до него проливали керосин, но он стал первым, кто из этого случайного эпизода сделал важное открытие. «Легкий способ» я также изобрел случайно и поэтому не могу считать это открытие своей заслугой. Вот как это было.

Часть первая
Трудный путь

Из ранних воспоминаний

Мои самые ранние воспоминания относятся к тому времени, когда мне было два года. Я лежал на груди у отца, пока тот спал в кресле. Я слышал, как при дыхании у него каждый раз поднималась и опускалась грудная клетка, и чувствовал, как изо рта его пахло пивом, – это было как будто вчера. Но даже сейчас, оглядываясь на прожитые годы, я не могу понять, почему тот эпизод так прочно врезался мне в память.

Этому воспоминанию я почему-то придаю особое значение, хотя вряд ли кто-либо из нас в таком возрасте мог бы об этом помнить. В тот момент, на груди у отца, я был по-настоящему близок к нему, как в буквальном смысле, так и эмоционально.

Я прочел много книг об известных людях, которые всю жизнь боролись с давлением со стороны родителей. Возможно, мне повезло, что мои родители не были знаменитостями и к тому же не считали себя образцом для подражания, которому надо следовать или пытаться превзойти. Для меня всегда важнее было соответствовать собственным ожиданиям.

Мы жили в бедном рабочем квартале района Путни, что в юго-западной части Лондона. Местечко это было известно лишь тем, что от моста через Темзу стартовали ежегодные состязания по гребле между студентами Оксфорда и Кембриджа.

У отца был небольшой бизнес: он выполнял разные строительные и малярные работы, чем и зарабатывал на жизнь. Частенько любил пропустить по стаканчику в ближайшем баре, поставить пару фунтов на лошадку во втором забеге… и не вынимал изо рта сигарету. Один-единственный раз отправившись отдыхать с семьей, он умудрился прихватить с собой своих дружков. А так как все они охотно разделяли эти его увлечения, можно себе представить, во что превратился наш отдых, за исключением тех случаев, когда он проводил время в тесном семейном кругу. Мой отец не был человеком честолюбивым и амбициозным. Предпринимательство не было для него той дорогой жизни, по которой он шел бы смело. Скорее это был способ занять себя, когда не удавалось найти какой-нибудь работы. И хотя его бизнес мог быть прибыльным, он продолжал возить свою тележку с инвентарем по улицам Путни. Он так и не купил себе фургон. Я знал его более 45 лет, 20 из которых жил с ним в одном доме, но так по-настоящему и не понял, что он был за человек. По пальцам могу пересчитать те редкие воспоминания, которые у меня о нем сохранились, причем многие из них не самые приятные.

Но как бы то ни было, большинство детей любят своих отцов. Своего отца я уважал и даже боялся. Мне, 10-летнему мальчишке, очень нравилось работать вместе с ним. Помню, как первый раз наконец-то мне разрешили забраться на лестницу, чтобы покрасить водосточные трубы. Через пять минут я зацепился рукавом за крючок, на котором висело ведерко с краской. Я покачнулся, и лестница упала, расплескав краску по всему двору. Остаток дня мы с отцом потратили на то, чтобы отмыть от краски двор, забор и соседскую террасу.

Тогда он даже не отругал меня за пролитую краску. Он просто промолчал. Не ругал он меня и в следующий раз, когда я на полчаса заблокировал движение по Путни Хай Стрит, застряв там с тележкой, груженной кирпичами. В тот день я впервые вез тележку один. На мне была фетровая шляпа с широкими полями, такая же, как у отца. И я чувствовал себя почти великаном, когда вдруг сильный порыв ветра сорвал ее с моей головы. Я отпустил одну из ручек тележки, чтобы подхватить шляпу, и в итоге вывалил все кирпичи на дорогу. И все-таки я бы предпочел тогда, чтобы он обрушил на меня весь свой гнев, а не просто отгородился стеной молчания.

Но один раз он все-таки поднял на меня руку. Это случилось во время традиционного рождественского ужина. Как обычно, в тот день он заявился домой из паба пьяным. Было уже довольно поздно, и моя мать, как всегда, принялась его ругать. Он, естественно, вышел из себя и пригрозил ее ударить. В то время я уже был чемпионом школы по боксу и вступился за мать. Мне казалось, я без труда справлюсь с пьяным отцом, но он как-то удивительно быстро и ловко набросился на меня, я ничего не смог с ним поделать. Его руки сжали мне горло, и по взгляду было видно, что он готов меня убить. Я могу только предполагать, что повлияло на него, – может, выражение ужаса в моих глазах, – но он вдруг ослабил хватку, и гнев его быстро утих.

К моим ранним воспоминаниям относится и случай, когда как-то субботним утром моя старшая сестра с друзьями хотела взять меня с собой в кино. Я был тогда маленьким неблагодарным грубияном, и чем больше они сюсюкались со мной, тем больше я артачился. В конце концов им надоело меня уговаривать, и они решили пойти без меня. Я почему-то был уверен, что они блефуют и снова начнут меня уговаривать. Но вдруг до меня дошло, что они вовсе не блефовали и не собираются больше меня ни о чем просить. Тогда я твердо решил пойти с ними. Благодаря этому я понял, что у меня есть интуиция и, возможно, моя мама тоже умеет прислушиваться к своему

внутреннему голосу. В детстве мне казалось, что она всегда была на шаг впереди меня и могла предвидеть, что произойдет.

Ее отношение к жизни по сути сводилось к одному рифмованному высказыванию. Оно было красиво написано от руки и помещено в рамочку, которая висела на главном месте в гостиной, прямо над каминной полкой:

«Если жизнь, словно ноша,
Сгибает тебя,
Распрями гордо спину
И встань у руля».

Жизнь она считала своеобразным наказанием, которое должна нести. Она даже не верила, что в следующей жизни ее вознаградят за эти страдания.

Учитывая, как ее воспитывали в детстве, было бы странным, если б она по-другому относилась к жизни. Она была старшим ребенком в семье, имевшей 14 детей, мать ее была алкоголичкой, а отец их бросил. Будучи совсем юной, в самые трудные времена Великой депрессии, она стала для своих братьев и сестер и отцом, и матерью. Несомненно, отношение моей матери к жизни сильно повлияло как на меня, так и на моих двух младших братьев Дерека и Джона и старшую сестру Мэрион.

Наш отец был скорее похож на зомби, чем на человека. Когда он оставался дома, то обычно часами сидел перед камином с газетой в руках и ни с кем не разговаривал. Может, из-за того, что у нас были рыжие волосы; мне казалось, что он даже не различал нас и путал наши имена. Когда случалась какая-нибудь заварушка и мы начинали шуметь, мама спрашивала: «Не мог бы ты угомонить мальчишек?» Я точно знаю, почему она так говорила. Отец помнил, как зовут каждого из нас. Он также помнил, когда родился каждый из нас. Но он не знал и не собирался выяснять, кто из этих рыжеволосых мальчуганов был виновником ссоры или детской драки. Он просто кричал нам: «Аллен! Дерек! Джон!» Делая замечания всем нам, он не искал зачинщика, снимал с себя ответственность и мог со спокойной совестью вернуться к своей газете. Вероятно, из-за этого его отношения к нам для нас самих было не так важно, кто мы – Аллен, Дерек или Джон.

Участие отца в жизни семьи сводилось лишь к зарабатыванию денег и периодическому ворчанию. Матери в семье отводилась главная роль. Но не могу даже припомнить, чтобы она когда-нибудь толком разговаривала с нами. Представьте себе старшину полка, который бы просто беседовал с солдатом. Даже когда он обращался к офицеру, то его слова звучали громко, отрывисто и

решительно, и это никак нельзя было назвать обычным разговором между двумя людьми. Так же как и в армии, где приходится сталкиваться с такими же «непробиваемыми стенами», нам, тогда еще маленьким детям, не хватало мужества или ума, чтобы рискнуть и высказать мысль, которая могла бы пойти вразрез с ее мнением.

Такими были наши родители. Наш отец даже не пытался завязать с нами разговор, а мать просто не знала, как это делается. Я очень ее любил и чувствовал, что она тоже меня любит, хотя и был для нее сущим наказанием и доставлял ей массу хлопот. Частенько она грозилась засунуть голову в духовку и свести счеты с жизнью оттого, что я был непослушным и капризным ребенком. И хотя в то время я этого не осознавал, мне казалось, возможно, я и сейчас так считаю, что все-таки был нормальным ребенком. В программе Бенни Хилла был скетч про одного молодого человека, который в этом отношении очень походил на меня:

> *Малыш Тедди:* Я не люблю, когда меня в чем-то обвиняют.
>
> *Журналист:* Это понятно. Но вы действительно были виноваты?
>
> *Малыш Тедди:* Да, но я не люблю, когда меня обвиняют.

Я был в схожей ситуации. Когда бы ни происходила в доме какая-нибудь потасовка с братьями, мама всегда врывалась в комнату и набрасывалась на меня с кулаками. Хотя я и был виновником всей этой заварушки, моя мама никогда не интересовалась, в чем дело, прежде чем наказывать меня. С маминими кулаками я еще мог смириться. Но вот наказание без суда и следствия – этого я никогда не мог принять.

Безразличие отца, с одной стороны, угрозы и тумаки матери – с другой, все это в наши дни заставило бы детских психиатров судорожно рыться в своих записях, готовя проникновенные речи о кошмарных последствиях воспитания ребенка в такой нездоровой обстановке. Если бы мое воспитание в самом деле имело такие последствия, то я бы не мог этого не почувствовать. Считается, что насилие, будь то даже обычная затрещина, непременно порождает насилие. Я с этим не согласен. В моей жизни было пять случаев, когда я совершал насилие и очень об этом сожалел. Однажды я поднял руку на своего младшего сына. Сам он об этом давно уже забыл, а я до сих пор помню.

Я считал, что все, что происходит у нас дома, – обычное дело. Учитывая время и район, в котором мы тогда жили, это считалось

вполне нормальным. Наверное, было совершенно естественным, что человек, у которого есть семья и дети, вечерами пропадал в пабах, а его жена вынуждена была одна заниматься детьми, кормить их и одевать. И только когда я пошел в среднюю школу и начал общаться с детьми из других семей, то начал понимать, что на самом деле являлось нормальной семьей.

Родители других детей поначалу казались мне какими-то странными. Их отцы проводили все вечера дома, в семье, и складывалось впечатление, что их искренне заботит то, как дети учатся в школе. Матери этих детей не выглядели какими-то агрессивными и раздраженными фуриями, постоянно пребывающими в стрессе. Родители часто разговаривали со своими детьми на равных и не считали их маленькими злобными монстрами, посланными в наказание за грехи.

Наши взаимоотношения с родителями были постоянной темой разговоров у нас с братьями и Мэрион, пока сестра преждевременно не скончалась в возрасте 56 лет. Возможно, из-за разницы между нами в три года наши впечатления о прошлой жизни удивительно схожи. Никто из нас не чувствовал, что действительно знал родителей. Для нас было большой неожиданностью узнать, что наш отец был душой компании, когда находился в пабе в окружении друзей. В детстве я часто ругал отца за его постоянное отсутствие, но, быть может, он намеренно выбрал этот путь, таким образом постепенно отдаляясь от семьи и не принимая участия в наших судьбах. Позднее я понял, как трудно жить с человеком, который постоянно пребывает в депрессии. Мою мать нельзя винить за то, что она стала жертвой воспитания своих родителей, так же как и винить отца за то, что он пытался найти убежище вне дома, чтобы справиться с последствиями своих детских комплексов.

Каковы бы ни были их ошибки в моем воспитании, должен признать, что родители подарили мне самое ценное, что у меня есть, – жизнь. Будь они самыми бедными и заурядными родителями на свете, я бы все равно был им благодарен только за возможность жить. Случайно это или нет, но полученные в детстве тумаки, проявления холодности и безразличия со стороны отца и прочее – все это стало переходным этапом и подготовило меня к удивительной и плодотворной жизни в будущем. Разумеется, родители всегда внушали мне, что ничего в жизни не дается даром. Я с благодарностью принимал все, что преподносила мне жизнь, и даже из бед и горестей, которых, слава Богу, было немного, пытался извлечь полезный для себя опыт.

Начало войны

Начало Второй мировой войны было для меня самым значительным событием в детстве. Это случилось 3 сентября 1939 года, на следующий день после того, как я отпраздновал свой пятый день рождения. И хотя я был еще слишком мал, чтобы понять, что это такое, было невозможно не поддаться всеобщей лихорадке, подогреваемой страхами людей. Меня, Дерека, Мэрион и маму, которая в тот момент была беременна, немедленно эвакуировали в Ридинг. Отец же остался и продолжал работать пожарником, благодаря чему снова вырос в наших глазах. Я помню, как, сажая меня на поезд, мама протянула мне банановый сэндвич и сказала, что до конца войны больше бананов не будет. И это оказалось правдой. Даже песенка в то время была такая: «Да, у нас нет бананов». И до сих пор банановый сэндвич остается моим любимым лакомством.

Мать постоянно твердила мне, что война началась из-за того, что я был очень непослушным мальчиком. И я частично чувствовал себя виноватым во всех бедах, которым стал причиной. Даже сейчас, спустя годы, я продолжаю верить в эту ее сказку, хотя совершенно очевидно, что тогда она говорила неправду.

Я благодарен ей, потому что на тот момент я еще не мог до конца осознать всей серьезности ситуации. Мне постоянно внушали, что Англия, и в частности Лондон, были центром Вселенной и что Британия – владычица морей – непобедима, а мы, британцы, никогда не проиграем войну и не станем рабами, – и я верил в это. Но первым ударом по моей вере во всемирное превосходство Британии стал тот день, когда я узнал, что боксер Джо Луис, чемпион мира в тяжелом весе и мой кумир, не британец, а американец по происхождению. Но еще большим ударом для меня стало известие, что он был не просто американцем, но и чернокожим американцем. Единственным темнокожим, которого я когда-либо видел в своей жизни, был местный дворник. Все другие представители африканской расы, известные мне тогда по голливудским фильмам, не производили на меня особого впечатления. Тогда еще не было ни Гарри Беллафонте, ни Дайаны Роуз, ни Сидни Пуатье, ни Дороти Дэндридж или же Мохаммеда Али. Но для маленького мальчика, который мало что понимал о жизни и у которого была лишь одна страсть – спорт, того, что его кумир Джо Луис был чернокожим, оказалось достаточно, чтобы развеять миф о превосходстве белой расы.

После того как всеобщее воодушевление и возбуждение спали, эвакуация уже не казалась мне веселым мероприятием. Нас с Мэрион разместили в полутора километрах от места, где жили мама и Дерек. Вместе с нами поселили еще одну пару, которая была бедна, но при этом почему-то особенно враждебна и недружелюбна. У меня сложилось впечатление, что нас терпели и давали нам крышу над головой только из-за денег. Позднее мать договорилась с кем-то, и все мы поселились вместе в большом отдельном доме, заняв весь верхний этаж. В соседнем доме была пекарня, принадлежавшая семье из Йоркшира. Это были самые добрые и приятные люди, которых мне когда-либо приходилось встречать. Мне разрешали помогать им в выпечке хлеба. Все мы – Мэрион, Дерек и я – могли часами играть с их детьми, которых, как и нас, тоже было трое. Мы частенько ходили в соседний Сэлмонский лес собирать колокольчики и первоцветы. Еще мы бегали туда за каштанами и дровами для топки. Тогда я впервые ощутил прелесть нашей страны и полюбил ее. Местная шпана, однако, прозвала нас «дезертирами». Как гласит народная мудрость, «палки и камни могут поломать мне кости, но обзывания никогда не причинят мне вреда». Но в том возрасте оскорбления были для меня гораздо обиднее и болезненнее, чем удары по носу. Я и вправду считал себя дезертиром и трусом и не осознавал, насколько глупыми на самом деле были все эти придирки.

Ридинг открыл для меня принцип самосохранения. Школа, в которую я ходил, находилась в нескольких километрах от дома, где нас разместили. До нее можно было дойти двумя путями. Если я выбирал первую дорогу, то мне было гарантировано, что я непременно попаду в парочку мелких потасовок вечно враждующей шпаны. Второй же маршрут был самым коротким, но надо было идти напрямик мимо дома одного особенно злого субъекта, который был на два года старше меня и на полметра выше. Первые несколько месяцев я ходил исключительно первой дорогой и уже научился ловко уворачиваться от устремленного на меня кулака. Я стал невероятно гордиться собой и впервые в жизни смог опровергнуть мнение моих родителей, считавших, что человек от рождения либо предрасположен к определенному виду занятий, либо нет. Но вскоре улыбка исчезла с моего лица, когда мои постоянные опоздания в школу начали вызывать недовольство моих учителей. Говорят, что пером можно уколоть гораздо больнее, нежели мечом. Мой школьный учитель говорил мне, что слова гораздо сильнее и пера, и меча вместе взятых.

Однажды утром я вышел из дома поздно и, как обычно, опаздывал в школу. Не желая выслушивать от учителя очередную

порцию нареканий и боясь вызвать еще больший гнев за опоздание, я решил рискнуть и пойти короткой дорогой. Тот тип, словно зверь, затаился в ожидании меня и уже, наверно, исходил слюной, поскольку я слишком долго заставил его себя ждать. Издалека мне показалось, что мой противник выглядел как потомок легендарного боксера Джо Луиса, прозванного Черным Бомбардировщиком. В начале боя я быстро разгадал, в чем его слабая сторона. Все его удары пролетали мимо, хотя нельзя было сказать, что он совсем не старался попасть. Просто я был таким быстрым и ловким, что по сравнению со мной он был похож на неуклюжего увальня. С того дня я всегда ходил этой дорогой, и вредный тип обходил меня за несколько метров стороной, больше не ввязываясь в драку.

Это, вероятно, самый ранний пример того, как счастливый случай помог мне в жизни. Не опоздай я тогда, мне бы никогда не посчастливилось узнать очень важную для себя истину, что задиры на самом деле пустые и жалкие создания. Они похожи на мыльные пузыри – дотронься до них, и они тут же лопнут.

Прожив около года в Ридинге, мы опять вернулись в Лондон, но ненадолго, потом нас эвакуировали в Кеттеринг. На этот раз я оказался один в семье, где был сын на три года старше меня. И хотя это была достаточно обеспеченная семья, я помню, что в их доме мне было очень неуютно. У меня часто шла носом кровь. Один раз, когда это случилось, мне было очень плохо. Кровотечение началось в 4 часа утра и не прекращалось до 8 вечера. К тому времени меня начало еще и рвать из-за того, что я наглотался крови. Когда пришла моя мама с врачом, горничная провела их в мою комнату, ворча и жалуясь на хлопоты, которые мы ей доставляем. После этого родители твердо решили вернуться в Лондон. Худшие времена были позади, и грохот разрывающихся бомб над головой был для нас менее опасен, чем жизнь порознь в домах людей, для которых мы явно были лишними.

Остаток войны мы, тогда еще дети, провели на улицах, собирая осколки разорвавшихся снарядов. Военный самолет, внезапно пролетевший над головой, или взорвавшаяся неподалеку бомба – все это было, конечно, интересно и увлекательно, не говоря уже о том, что они могли запросто в любой момент свалиться нам на голову, но, к счастью, пролетали мимо.

Мы были постоянными слушателями воскресной школы, но ходили туда регулярно не потому, что на нас снизошло озарение или наш отец пришел в себя после пьянки и беспробудного ничегонеделанья. Единственная разница между обычной школой

и воскресной была в том, что в обычную школу нужно было ходить пять дней в неделю. Не помню, сколько мне было тогда лет, но я был совсем еще маленьким мальчиком, когда перестал верить в Санта-Клауса. Тогда же развеялся и миф о существовании Бога. Я никогда не верил в то, что есть кто-то высший, который наблюдает за всеми моими действиями, хотя сила, способная диктовать человеку поступать так, а не иначе, поистине впечатляет. Все взрослые люди, которые окружали меня и твердили о Боге, в то же время отрицали существование Санта-Клауса и в итоге только внесли сомнение и сумятицу в мою душу. Как они могли верить в существование одного и не верить в существование другого? Моей реакцией на это были протест и непослушание. И я проказничал по полной, из-за чего был вынужден покинуть воскресную школу. Больше я туда уже не вернулся.

Я был типичным уличным мальчишкой-сорванцом, как и все мои друзья. Я прекрасно знал, что малообразован, и ошибочно полагал, что образованность и интеллект – это одно и то же. В школах, где мне приходилось учиться, учителя лишь повторяли то, что мне внушала в детстве мать, – что я непослушный и вздорный ребенок. Меня учили читать, писать и считать, но этого было недостаточно. Когда мне исполнилось 10 лет, перед нами замаячила страшная тень «экзамена для 11-летних». Учителя постоянно твердили, что это очень важный экзамен и его необходимо сдать. Будучи уверенным, что мне его не выдержать, я не уделял особого внимания их нравоучениям.

Затем случилось нечто совершенно неожиданное – я сдал этот злосчастный экзамен, у меня получилось. Более того, меня даже взяли учиться в среднюю школу в Вэндсворте, Сазерленд Гроув. Я воображал себя современным Томом Брауном. И хотя мои родители никогда в этом не признавались, для них это было такой же неожиданностью, как и для меня.

Лучшие дни моей жизни?

Воодушевление от того, что меня пригласили в среднюю школу, быстро улетучилось, когда однажды, хвастаясь этой новостью перед мальчишками, я узнал, что половина из них тоже собирается в ту же школу. Выяснилось, что мы все были частью новой экспериментальной социальной программы, согласно которой каждый ребенок вне зависимости от его социального положения имел равные возможности получить образование. Однако в школах еще гнездилось множество старых предрассудков, и, более того, система распределения учащихся по классам на основе их умственных способностей еще больше усиливала школьные проблемы. Благодаря этой системе формировался класс «А», который состоял целиком из мальчиков, происходивших из наиболее привилегированных семей в округе. Был и класс «В», где училась только дворовая шпана. Где-то посередине располагался класс «Б», где учился я, а также мальчишки, которые, с одной стороны, соображали чуть лучше остальных, даже учившихся в так называемом «привилегированном классе», а с другой – слишком туго соображали для того, чтобы быть зачисленными в класс «А».

В том, что я не был «гением», были свои плюсы. Одна из неприятностей перехода в новую школу заключается в том, что там не увидишь своих прежних друзей, но мне очень повезло, ведь некоторые из них перешли в новую школу вместе со мной. Я довольно быстро начал общаться и с другими учениками из этой школы, можно сказать, влился в их коллектив, хотя вовсе не старался забыть своих старых приятелей или завести новых.

В первый день, когда мы пришли в новую школу, нам прочитали целую лекцию о том, какое это замечательное заведение и как нам повезло, что мы сюда попали. Но никто не объяснил нам, почему мы все-таки здесь оказались. Конечно, мы прекрасно понимали, что главной задачей учебы в школе является приобретение знаний. Но нам было непонятно, каким образом изучение творчества Шекспира и алгебра могут пригодиться в будущем. Я еще не встречал человека, который сумел бы в своей жизни найти им применение. Несомненно, алгебра развивает интеллект. Я думал, почему бы в школе не ввести предметы, которые пригодились бы нам в будущем, после окончания школы, и вдобавок развивали бы наши умственные способности? Я, как попугай, заучивал в школе законы Бойля и Ома, не имея ни малейшего представления, как их можно применить на практике. Пять лет спустя, после окончания школы,

я так и не мог поменять предохранитель в лампе или смонтировать трехконтактный разъем. Поэтому у нас всех сложилось общее мнение, что мы оказались там по той же причине, что и в воскресной школе, – чтобы не безобразничали и не проказничали, пока, наконец, не вырастем и не пойдем работать.

Задачей учителей в школе было вкладывать в наши головы знания, а задачей тех, с кем я учился в одном классе, было не позволять учителям засорять нам голову этой ерундой. И за это мы сражались гораздо дружнее и сплоченнее любого профсоюза, рьяно защищающего свои права на митингах и демонстрациях. Мы часто прогуливали занятия или играли в разные игры, такие, как, например, морской бой. Но даже в этом мы не могли превзойти (или «переплюнуть») парней из класса «В». Другое дело – класс «А» – сборище, как я полагал, болванов, идиотов и зубрил, которые не только не противились учебе, но даже, кажется, получали от этого удовольствие. Учитывая эти различия между нами, не удивительно, что ученик оставался в том же потоке, в который его зачислили изначально. Можно было, конечно, перейти в другую группу по результатам ежегодного экзамена, целью которого была проверка накопленных нами за год знаний. Но противостоять системе распределения учеников по их умственным способностям было невозможно. К счастью или несчастью, но мне каким-то чудом удалось перейти из класса «Б» в класс «А», не прилагая для этого каких-то сверхусилий. Очень много учащихся из классов «А» и «Б» на четвертом году обучения ушли из школы. Не знаю, то ли их исключили, то ли они хотели самостоятельно готовиться к выпускным экзаменам на аттестат зрелости, но в итоге в трех классах количество учеников стало неравным. И по настоянию директора меня перевели в класс «А».

Оглядываясь назад, могу сказать, что это событие было самым важным и значимым в моей школьной жизни. В классе «Б» я очень гордился тем, что меня все считали сорвиголовой. Я даже успел предстать перед судом для несовершеннолетних за кражу шариковых подшипников с армейского склада и мысленно уже был готов к тому, что меня выгонят из школы и я стану малолетним преступником. Я ненавидел класс «А» и яростно протестовал против того, чтобы меня туда переводили. В одночасье я лишился всех друзей и попал к своим врагам.

Единственное, что меня радовало в этой школе, – постоянное внимание к спортивному развитию учащихся. И хотя для своего возраста я был слишком маленького роста и мало весил, тем не менее я стал чемпионом по боксу. И не потому, что я обожал спорт, напротив, я его ненавидел. Но мне нравилось ощущение,

что я в чем-то сильнее других. Нас учили, что самец любого вида – это изначально агрессивное существо с врожденным инстинктом борьбы. Искусство самообороны является способом перевести эту агрессию в нужное русло, сформировать характер и определить, кто в итоге будет иметь успех у противоположного пола. Для меня главным движущим фактором было инстинктивное желание обратить на себя внимание представительниц слабого пола. Но ради этого я вовсе не собирался драться с другими самцами за право быть первым и удостоиться внимания самки. У меня не было ни малейшего желания как-то вредить своим соперникам, и меня пугала мысль, что они могли бы причинить мне вред. Кроме того, для меня было весьма значимым соперничество между домами, где жили мальчишки.

Думаю, что в любой государственной школе львиная доля школьных наград и хвалебных отзывов достается какому-то одному дому. В клубе регби Тома Брауна это был Скул Хауз, и мальчики из других домов, наверное, спрашивали себя, достойны ли они учиться в той же школе, что и чемпионы. В средней школе Вэндсворта таким избранным домом был Кромвель. Среди других домов отличались Гиббон, Пит и мой, Морли.

Лучшие ученики, которые поступали в школу, были из Кромвеля. Именно он дал путевку в жизнь всем жителям Вэндсворта, кто, идя по стопам своих родителей, тоже стремился сделать себе имя. В Кромвеле всегда было больше мальчиков, чем в любом другом доме, и поскольку очки присуждались за одно только участие представителя дома в соревновании, то Кромвель всегда выигрывал по очкам. Естественно, что на соревнованиях мальчики из других домов болели за кого угодно, но только не за дом Кромвеля.

Одно из пяти событий в моей жизни, которые я не могу вспоминать без презрения к самому себе, случилось во время финала соревнований по боксу между домами. Мне тогда предстояло сразиться с одним из моих близких друзей, мальчиком по имени Джимми Коппак, который был как раз из Кромвеля. Джимми плохо боксировал и еще до соревнований не раз говорил мне, что для него наша дружба гораздо важнее победы на ринге. Я же отвечал ему, что любая дружба временно отходит на второй план, как только звучит первый удар гонга. Но в душе я хотел выиграть, нанеся ему серию несильных ударов и обеспечив себе легкую победу по очкам. К началу второго раунда матч был больше похож на бой с тенью, чем на настоящий боксерский поединок.

В перерыве между раундами я вернулся в угол ринга с

чувством морального превосходства, и тренер обрушился на меня с гневной тирадой: «Что с тобой происходит? Пока ты валяешь дурака, Джимми набирает очки!»

И он не шутил. Счет по очкам между домами Морли и Кромвеля сравнялся. Мне и в голову не могло прийти, что пока я разбрасывался ударами, ни один из них не попал в цель. Отбиваясь от Джимми, я совсем не наносил своих. А Джимми как раз наоборот: меньше отбивался, а больше наносил ударов. К началу третьего раунда страх в глазах Джимми исчез. Он понял, что я вовсе не собирался стереть его в порошок. Раньше я и не думал об этом, но при мысли, что Кромвель выиграет кубок и мы будем разгромлены, у меня рассеялись все сомнения насчет того, как драться с Джимми. И я начал бить по-настоящему.

Для своего веса Джимми был высоковат и несколько неуклюж. К финальному раунду он уже порядком выдохся. Я ударил его что было сил. До сих пор помню, как от моего удара у него изо рта вырвался плевок и пролетел над рингом. Но еще сильнее запечатлелся у меня в памяти его взгляд, который как бы говорил: «Придурок, зачем же так сильно бить?»

Морли выиграли кубок. Если бы победа досталась Кромвелю, на меня в течение нескольких дней, а может, и недель сыпались бы упреки. Но даже сейчас, 55 лет спустя, мне ужасно стыдно, как я тогда себя вел.

Помимо бокса, я еще хорошо играл в крикет и регби, даже был капитаном школьных молодежных команд по регби и крикету и играл за графство Суррей против молодежной команды из Кента в обоих видах спорта. Другие мальчики из класса «А» тоже занимались спортом, в частности Джимми Нельсон, который очень сильно на меня повлиял. Мы оба происходили из семей со средним достатком, и у нас было похожее воспитание. Он жил в полутора километрах от нас. Но на этом наше сходство с Джимми заканчивалось. У нас были совершенно противоположные взгляды на жизнь.

На некоторых важных перекрестках нашей жизни выбор пути бывает ограничен, тогда как на других у нас масса возможностей. Джимми не был похож ни на одного из моих друзей по двору. По отношению к другим мальчикам он никогда не старался как-то выделиться и не выставлял себя на первый план. Если у Джимми был апельсин, он всегда был готов поделиться им с другом. Для меня такая щедрость была удивительна. Благодаря Джимми я впервые смог ощутить превосходство разума над физической агрессией. Как-то раз мы с Джимми столкнулись с хулиганом. Джимми сразу извинился перед этим парнем за то, что нечаянно задел его. Было видно, что тот весьма удивился, ведь меньше

всего он ожидал услышать извинения. Джимми не трусил, он продолжал спокойно разговаривать, и его не смущали ни ухмылки других парней, ни внушительная внешность хулигана. Пока Джимми стоял перед ним, улыбаясь и спрашивая его: «В чем дело, приятель?» – я мысленно перебирал в голове варианты возможного отступления – ударить его первым и убежать или же убежать сразу. Но ни тот, ни другой вариант не пригодился. Поговорив, парень отошел в сторону, и мы пошли дальше.

Такой подход кардинально отличался от того, чему меня учила мать, когда мне было еще лет восемь. Я как-то пожаловался ей, что один из местных парней ко мне пристает. Тогда она за шкирку подвела меня к нему и заставила при ней дать ему сдачи. Разумеется, поведение Джимми было совсем другим и произвело на меня сильное впечатление.

Я уже говорил о том, что единственной задачей учеников из классов «Б» и «В» было не допустить, чтобы знания засоряли им мозги. Попав в класс «А», я заметил, что методика преподавания некоторых учителей была как раз и рассчитана на то, чтобы пробить эту стену нежелания учиться и свести на нет даже намеренные попытки оставаться невеждой. Известный среди учеников под шутливым прозвищем Эшер-убийца или Эшер-громила, мистер Эшер помог мне получить хорошую оценку по французскому языку и постепенно развил у меня навыки устной речи. Внешне он походил на дружественную версию баллистической ракеты серии «Тополь», за исключением того, что был всего полтора метра ростом и примерно таким же в объеме. Каждому новому классу он объяснял, что за 30 лет подготовки им учеников к сдаче выпускных экзаменов на аттестат зрелости никто из них не получал «зачет». Это означало, что ни один из них не получал и «незачет» – ученик получал либо зачетный балл, либо обычную оценку. В год, когда я у него учился, в классе из 22 человек пятеро получили зачетные баллы и 17 – оценки.

Но его уроки французского были сущим кошмаром. Он просил ученика прочитать какой-либо вопрос из его книги, а другой ученик, который сидел за ним, должен был ответить по-французски. Если ученик делал малейшую ошибку в произношении или неправильно читал слово, мистер Эшер раздувался, словно жаба, которая вот-вот лопнет, начинал брызгать слюной, и лицо его от негодования приобретало багровый оттенок. В таком состоянии он не просто подходил к нерадивому ученику, а медленно, раскачиваясь из стороны в сторону, словно паук, наступал на свою жертву. Напрасно мы надеялись, что когда-нибудь его хватит удар и он не придет на урок. Его отменное здоровье заставляло нас изобретать новые и

новые уловки, чтобы избежать его гнева. Однажды мы решили высчитать заранее, каким будет вопрос и последующий ответ на него. Этот трюк удавался нам довольно долго, поскольку никто не затягивал с ответом и Эшер просил читать следующий вопрос. Чтобы обезопасить себя на случай прокола, мы придумали записывать предполагаемый ответ на бумажку и передавать ее тому, кто сидел впереди, чтобы тем самым помочь ему, если его неожиданно спросят. Однако умный хищник всегда на шаг впереди своей жертвы, и мистер Эшер постоянно разгадывал все наши уловки, на которые только был способен детский ум. Когда мы начали передавать бумажки с ответами, он менял последовательность вопросов.

Я до смерти боялся Эшера. Я старался на уроках не поднимать головы, не смотреть ему в глаза и, конечно же, выполнять все его задания. Но один мальчик из класса по имени Тотэм не испытывал перед ним ни малейшего страха и оставался абсолютно невозмутим, даже когда учитель с пеной у рта буквально трясся от негодования на нерадивость какого-либо ученика. Остальные никогда не осмеливались последовать примеру Тотэма, который спокойно сидел на стуле и ухмылялся, глядя на разбушевавшегося преподавателя. Очевидно, мистер Эшер опасался, что его авторитет может быть подорван подобными усмешками, и Тотэма в итоге перевели в класс «Б». Перед уходом Тотэм научил меня паре трюков, как не стушеваться перед этим «спесивым индюком», но я побоялся пустить их в ход, решив, что мне еще надо дорасти до уровня Тотэма.

Годы учебы в школе были для меня скорее скучными и не приносили радости. Мне гораздо больше нравилось оставаться в стороне от школьной жизни и хотелось, чтобы меня никто не трогал и не пытался в нее вовлечь. Таким было мое отношение к школе до последнего года, когда, движимый желанием получить в будущем хорошо оплачиваемую работу, я сидел за учебниками и зубрил математику, французский, историю, английскую грамматику и литературу, входившие в экзамен на получение аттестата зрелости.

Перед сдачей всех этих экзаменов к нам в школу приходили читать лекции бухгалтеры, адвокаты, биржевые брокеры и другие представители распространенных профессий. Я до сих пор не могу поверить, каким наивным и простодушным был в те годы. Я искренне думал, что всем этим людям было небезразлично наше будущее и они пришли, чтобы дать нам честный и непредвзятый совет. Однако реальность была такова, что они пришли к нам, чтобы завлечь лучших учеников в свой бизнес, заманить

прелестями той или иной профессии. Со своей стороны учителя хотели проверить, насколько хорошо мы усвоили принципы, которые нам закладывали в школе. Главной их целью было, чтобы после окончания школы мы приобрели достойные профессии. Нас хотели учить на адвокатов, служащих банков, врачей и бухгалтеров, а не на водопроводчиков, электриков или каменщиков. И никто никогда не говорил нам, что мы могли бы найти для себя гораздо лучшую работу или же построить свою карьеру совсем иначе, помимо предлагаемых нам профессий.

Помню, как перед нами выступал один служащий банка. Но все, о чем он нам говорил, не было до конца правдой. Он с воодушевлением расписывал нам перспективы службы в банке, уверял, что, работая в банке, мы будем получать 1000 фунтов в год. Нас всех поразили эти цифры, ведь по тем временам это была очень приличная сумма. Банковское дело, говорил он, как никакая другая профессия важно и полезно для человека, поскольку, работая в банковской сфере, он сможет понять, как устроены другие профессии. Он с радостью был готов ответить на любые наши вопросы. И тогда один из учеников спросил, каковы его шансы стать, к примеру, начальником спортивной площадки. И он говорил совершенно серьезно. Этот парень обожал спорт и хотел связать свою жизнь с ним. Но его реплика из зала была встречена лишь усмешками учителей и гоготом одноклассников. Служащий банка не нашелся, что ему ответить. Естественно, что послание, обращенное ко всем ученикам и высшей миссии школьного образования, на деле было адресовано не всем желающим учиться.

Школьным учителям, если можно так выразиться, нашим защитникам и ангелам-хранителям, поодиночке мы были не интересны, и, вероятно, им тоже было трудно воспринимать нас как самостоятельных личностей. Мистер Обри был классическим примером худшего из школьных преподавателей: это был напыщенный фанфарон, всегда готовый найти повод, чтобы нас унизить. Мне повезло, мы нечасто с ним пересекались в школе, но пару встреч я хорошо запомнил. Первый случай произошел на площадке для регби, где мистер Обри твердо вознамерился продемонстрировать всем, что он когда-то был призером международного чемпионата в Уэльсе. С моей стороны было наивным полагать, что я, с моим худощавым телосложением и весом чуть больше 30 килограммов, мог бы повалить на землю такого борова, который весил, наверное, целую тонну. Но я не сдавался и отважился на захват противника. Навалившись на него всем телом, я изо всех сил пытался обхватить руками его бедра. Я очень сильно вцепился в него, и мне казалось, что под натиском

моей храбрости и упорства он обязательно споткнется и упадет на землю. Но вместо этого он стряхнул меня, как муху, оттолкнул в сторону остальных игроков и стремительно бросился к линии, как будто должен был выиграть три заветных очка на проходе к воротам в матче на национальном стадионе Уэльса в Кардифф Армз Парке.

Позже я сумел отплатить ему. И помог мне в этом снегопад. Перед зданием школы располагались два игровых поля, и каждый преподаватель, который входил в ворота, должен был пройти мимо ребят, специально карауливших здесь учителей, чтобы атаковать их снежками. Все учителя уже привыкли к этой своего рода традиции и старались как можно быстрее преодолеть опасный участок пути. Все, но только не мистер Обри. Он стоял у входа в школу, гордо распрямив спину, и выкрикивал, обращаясь к собравшейся толпе: «Первый, кто осмелится бросить в меня снежком, весьма об этом пожалеет!»

Эта угроза была серьезной. В то время учителям разрешалось применять телесные наказания к ученикам. Такие наказания считались сами собой разумеющимися и входили в обязанности учителей. Это были звенья в порочной цепи под названием «дисциплина и порядок». А если бы родители узнали, что учитель в школе побил вас палкой, то, вероятнее всего, дома вам еще добавили бы для профилактики.

На 11–12-летних детей мистер Обри производил очень сильное впечатление: высоко поднятая голова, выдающаяся вперед челюсть, уверенный взгляд. Но при всей этой напыщенности выглядел он как-то нелепо. Все еще переживая эпизод игры в регби, я вдруг осмелел и швырнул снежок прямо ему в лицо. Он даже не попытался увернуться. Как бы то ни было, проклятие было снято, и чары его неприступности рассеялись. В течение 10 секунд он продолжал стоять как вкопанный, после чего опустил голову и бросился наутек. Вот так развязка! Я ожидал за это какой-нибудь кровавой расплаты, но она так и не наступила, может, потому, что он просто не знал, кто первым кинул в него снежком. Правда, позже получилось так, что он, даже сам того не подозревая, все же сполна отомстил за нанесенную ему обиду.

День расплаты наступил через три года или чуть больше, когда меня послали к нему посоветоваться о выборе будущей профессии. Сама по себе эта затея выглядела как-то глупо, поскольку он никогда и не учил меня и уж тем более понятия не имел, что я был за человек, чем я увлекался и что меня интересовало в жизни. По окончании нашего короткого разговора он сказал: «Карр, у тебя хорошо идет математика. Я бы

порекомендовал тебе стать бухгалтером».

Я в то время понятия не имел, чем занимается бухгалтер, что это за профессия такая, и даже сейчас, спустя много лет, я абсолютно уверен, что и у мистера Обри не было ни малейшего представления об этой профессии. Наше общее незнание и стало причиной того, что я начал заниматься тем, что впоследствии просто возненавидел.

Четыре зачета по баллам и две отличные оценки, которые я получил на выпускных экзаменах в конце года, позволили мне поступить на бухгалтерские курсы. Об университете и речи не было, даже если бы я и захотел там учиться. Мои родители сказали, что мистер Беньон, заведующий интернатом при школе, полагал, что для учебы в университете у меня «недостаточно мозгов». Правда обнаружилась гораздо позже, много лет спустя. Оказывается, как сказала мне мать, я был зачислен в вуз, но у нас не было денег, чтобы оплатить учебу. Ей тогда казалось, что она поступила правильно.

Мы с Джимми Нельсоном считали, что университетская скамья была лишь для тех парней, которые боялись покинуть школу и столкнуться с реальной жизнью. Мы же не хотели ждать, нам не терпелось поскорее окунуться в эту жизнь.

Я собираюсь стать дипломированным бухгалтером

Мои родители были просто поражены теми перспективами, которые передо мной открывались, хотя и не имели представления о том, что же такое бухгалтерское дело, кроме того, что оно связано с цифрами. Отец считал, что это может пригодиться, когда надо подвести итоги в игре в дротики и записать мелом очки на доске.

Мне очень повезло, ведь я получил работу в компании «Пит, Марвик, Митчелл и компания», одной из пяти крупнейших бухгалтерских контор с филиалами по всем миру. В 15 лет я начал свою карьеру мальчиком на побегушках, подносил чай и выполнял различные мелкие поручения, не чурался любой черновой работы. Огромное, пыльное офисное помещение в старомодном стиле сильно походило на бухгалтерские конторы, которые описывал Диккенс в своих произведениях, и я чувствовал себя эдаким Бобом Кратчитом из его «Гимна Рождеству». Я терпеть не мог эту обстановку. Проработав там около года, я, если можно так выразиться, получил повышение, хотя оно никак не отразилось на моем жаловании. Меня перевели в хозяйственный отдел, где помимо доставки писем и посылок моей обязанностью было наклеивать марки на конверты, что я научился делать в 10 раз быстрее, чем того требовали нормы.

И хотя я терпеть не мог эту работу, которая не имела ничего общего с бухгалтерским делом, тот опыт стал для меня полезен. Работа в офисе была хорошо отлажена и отрегулирована, и мне приходилось выполнять самые разные поручения, которые только давали. Мистер Маршалл, начальник отдела, был хроническим алкоголиком и никакого отношения к успешной работе своих подчиненных не имел. Эта заслуга целиком и полностью принадлежала его помощнику Скиннеру. Это был необыкновенный человек, какие встречаются, наверное, только в фильмах. На экране он хорошо бы смотрелся в роли сурового старшины, бывшего заботливой матерью и примером для подражания для своих подчиненных, мудрым советчиком для молодых офицеров и правой рукой командира полка. Скиннеру удавалось делать так, чтобы я не мешался под ногами у мистера Маршалла, а что касается управления делами, то он делал это с такой легкостью и ловкостью, как жонглер в цирке, который вертит тарелочки на сотне бамбуковых палочек. И я никогда не видел, чтобы Скиннер уронил хоть одну такую тарелочку, как и

не слышал, чтобы он хоть раз удостоился похвалы от Маршалла или же тех, чья жизнь благодаря его стараниям была менее трудной.

Спустя еще полгода мне вдруг пришло в голову, что я до скончания века так и буду протирать штаны, наклеивать марки и выполнять всякие ерундовые поручения, втайне надеясь, что меня когда-нибудь все-таки повысят. Сейчас, оглядываясь назад, я бы ни за что не согласился на такую работу, даже чтобы впоследствии стать дипломированным адвокатом. Тогда мне пришлось даже пригрозить им уходом, после чего меня соизволили перевести в аудиторский отдел.

Аудиторские проверки осуществлялись в помещениях компаний, и их бухгалтеры участвовали в этих проверках. Большинство офисных зданий располагалось в Вест-Энде, западной части Лондона, которая была гораздо интереснее подростку, нежели лондонский Сити. Иногда нам приходилось ездить в другие части страны. Наши клиенты, которые очень боялись, что мы можем обнаружить в их финансовых документах серьезные ошибки, относились к нам как к членам палаты лордов и даже размещали нас в самых дорогих отелях.

Многие из моих приятелей, которые так же, как и я, работали стажерами, сами были лордами или, по крайней мере, сыновьями лордов. Еще во время учебы в крупнейших государственных школах этих мальчиков готовили к тому, что они должны быть первыми. И, будучи моими ровесниками, они, несмотря на свой юный возраст, были довольно зрелыми и уверенными в себе молодыми людьми, которые привыкли обедать в самых изысканных ресторанах, знали, к какому блюду подходит то или иное вино, и им ничего не стоило отослать бутылку дорогого вина назад, если вдруг оно им не понравилось. Для меня же верхом кулинарного искусства была забегаловка с самообслуживанием Джо Лайонса. И поэтому рядом с этими парнями я чувствовал себя прыщавой деревенщиной.

Мой первый опыт участия в аудиторской проверке за пределами города не прибавил мне уверенности. Одним из наших крупнейших клиентов было Британское управление по электроэнергетике. Мне велели сесть на поезд до Портсмута, а после на такси доехать до центрального офиса компании, который располагался рядом со станцией. Я ехал на такси уже около получаса и начал замечать, что показатель счетчика превышает сумму в моем кармане. Поинтересовавшись у водителя, куда он меня везет, я был поражен его ответом: он думал, что я просил его довезти меня до офиса Европейских авиалиний в Британии, который находился в Саутхэмптоне. По-

моему, такое могло произойти с любым человеком, но мой босс заверил меня, что в такую ситуацию способен был попасть только такой олух, как я.

Когда я, наконец, добрался до нужного мне офиса, единственное несоответствие, которое я у них обнаружил, было допущено по вине человека, ответственного за проведение аудиторской проверки. Он сказал мне, что они с управляющим отелем договорились, что нам выдадут два счета: тот счет, на котором была указана меньшая сумма, мы должны были оплатить, а по другому счету, где была указана бóльшая сумма, нам по возвращении должны были возместить расходы. Я не собирался проделывать эту обманную операцию, решив, что всем моим махинациям пришел конец еще после эпизода с кражей на заводе шариковых подшипников. Мне сказали, что я должен согласиться, потому что иначе в главном офисе могут заметить несоответствие в моем счете и в счетах, предъявленных моими коллегами. У меня не было ни малейшего желания следовать примеру своих коллег, но я не собирался быть замешанным в этом темном деле. В итоге нам удалось найти компромисс, и меня поселили в более дорогом отеле.

Именно к этому времени относится моя первая попытка отказаться от курения.

Я не брал в рот сигареты с тех пор, как в 10-летнем возрасте впервые попробовал курить. В тот день мы с двумя мальчишками с улицы на троих выкурили пачку дешевых сигарет «Вудбайн». Я пытался сделать вид, что мне очень понравился вкус сигарет, но на самом деле, вдыхая табачный дым, я еле сдерживался, чтобы меня не стошнило. Если бы на месте оставшихся трех сигарет у нас были апельсины, то мы бы подрались из-за них, но вместо этого каждый из нас проявлял небывалую щедрость, уступая свою сигарету другому.

Этот эпизод должен был бы на всю жизнь отучить меня от курения, но, как и большинство людей, я недооценил силу никотиновой зависимости. Первый раз я подсел на сигареты, когда с заядлым курильщиком Роном Гейзи мне пришлось проводить аудиторскую проверку одной фирмы в Бигглсуэйде. Каждый раз, закуривая сигарету, он предлагал закурить и мне, и я каждый раз напоминал ему, что я не курю. У Рона был очень проницательный ум. И хотя никто не мог упрекнуть его в рассеянности, он почему-то всегда забывал о том, что я не курю. Не думаю, что он намеренно пытался научить меня курить, и до сих пор я так и не могу понять, что это было – просто вежливость или же он тем самым пытался избавиться от чувства неловкости, которое испытывают курильщики-одиночки в окружении

некурящих людей. В результате я не устоял. Аудиторская проверка проходила неважно, и я счел это проявлением солидарности по отношению к коллеге и тоже закурил. Я чувствовал, что Рону нужен был друг, который разделил бы его страсть к курению. В свою очередь Рон, казалось, очень ценил это мое проявление солидарности и продолжал предлагать мне сигарету за сигаретой. Постепенно сигареты перестали вызывать у меня отвращение, и я стал курить их гораздо чаще. Я думал, что научился справляться с этой зависимостью, потому что у меня не было чувства удовольствия от курения или ощущения опасной зависимости от этого. Но однажды утром, когда я по обыкновению взял у Рона очередную сигарету, он вдруг пошутил: «Ты опять стреляешь у меня сигареты! Когда же, наконец, ты купишь свои?»

Меня это взбесило. «Купить сигареты? Какой дурак будет тратить деньги на эту гадость? Я же тебе уже не раз говорил, что я не курю, так чего ж ты опять продолжаешь мне их совать? Да я тебе одолжение делаю, что принимаю их!»

Именно это я и намеревался сказать на самом деле, но, конечно, промолчал. Долгое время я считал, что тогда ничего ему не сказал просто потому, что не хотел его огорчать.

После этого заявления Рона я пошел в магазин и купил свою первую пачку сигарет. С того момента я старался угощать его сигаретой столько же раз, сколько и он меня. Мысль, что мои действия были продиктованы желанием помочь человеку, который нуждался в моей помощи, и стремлением не обидеть его чувства, была обычным самообманом, которым тешит себя большинство курильщиков. Я мог бы делиться с Роном сигаретами, но сам при этом не курить. После этого случая я поклялся, что никогда и ни у кого больше не буду брать сигарет и не буду покупать их сам.

К тому времени, когда мне предстояло выехать на следующую аудиторскую проверку, я уже прочно сидел в никотиновой ловушке. Я много курил и считал, что сигареты помогают мне лучше сконцентрироваться.

Очередное повальное увлечение

Единственное, о чем я жалел после окончания школы, это занятия спортом. И в этом я был не одинок. Частенько я с несколькими своими друзьями ходил на поле Путни Коммон играть в крикет или футбол, в зависимости от погоды. Эти походы во многом помогали мне компенсировать желание подраться, которое возникало во время работы.

Но один за другим мои приятели постепенно бросали меня, и скоро из всех нас осталось только двое: Джимми Нельсон и я. Никакой спорт не приносит удовольствия, когда им занимаются лишь двое, поэтому мы начали искать другие варианты. Джимми повезло – он был классным пианистом и большим поклонником джаза. У меня же таких выдающихся способностей не было, к тому же я ничем особенно и не увлекался. Поэтому, учитывая мою вялость и лень, я понял, что у меня нет другого выбора, как последовать примеру друзей и присоединиться к ним в самом популярном увлечении – ухаживании за девушками.

Ребенком мне очень нравилось играть в больницу, а в 10 лет я впервые влюбился в девочку из класса по имени Джин Уорнер. Но так как девушки не интересовались ни футболом, ни крикетом, я считал дружбу с ними пустой тратой времени.

В то время кинематограф диктовал нам с экрана, чем мы должны увлекаться, кому подражать, как себя вести. Фильмы менялись каждую неделю, а вместе с ними менялись и наши увлечения. Когда на экраны вышел фильм про Робин Гуда, мы пускали друг в друга стрелы из лука. Когда появился «Багдадский вор», то мы все дружно обматывали головы полотенцами, накидывали на плечи одеяла, целыми днями бегали по улицам и лихо прыгали с крыш. С появлением «Тарзана» мы все научились в одних плавках ловко раскачиваться на деревьях, привязав к ним веревки. Но причиной моего «любовного увлечения» стала книга Марка Твена о Томе Сойере и его подружке Бекки. Мне очень нравились эти два персонажа. У Бекки были рыжие волосы, и из-за них-то я и влюбился в Джин. У нее были самые роскошные рыжие волосы до пояса, которые я только видел. Она была настолько похожа на Бекки, что я был просто ослеплен этим сходством и не обращал внимания на то, что у нее был кроткий нрав и к тому же она была любимицей учителей, чего я всегда терпеть не мог.

Но у нее были рыжие волосы, и я был в нее по уши влюблен. Все мои попытки ухаживать за ней сводились к тому, что я подкарауливал ее где-нибудь с друзьями и, когда она проходила

мимо нас, старался «нечаянно» толкнуть на нее кого-нибудь из моих друзей. После пяти лет учебы в школе для мальчиков, где основной акцент делался на занятия спортом и подготовку к экзаменам, мои попытки как-то привлечь внимание утонченной 15-летней девочки не увенчались успехом.

Мое нежелание быть частью этого повального увлечения девочками отчасти было вызвано образами киногероев, которых я постоянно видел на экране, а также собственным представлением о себе. До 18 лет я был сумасбродным подростком, готовым, как Тарзан, перебираться с ветки на ветку и бить себя кулаком в грудь. Мне тогда было весело. Оказавшись на пороге зрелости, я почувствовал себя как-то неловко, потому что мне казалось, что от меня ждут большего. Я даже и не осмеливался подражать выдающимся личностям того времени. Такие актеры, как Кларк Гейбл, Тайрон Пауэр, Кэри Грант, Грегори Пек и Уолтер Пиджен, соответствовали образу ВТК – Высокий Темноволосый Красавец. Я же был ростом ниже среднего, рыжим, да к тому же не красавцем. Некоторые говорили мне, что я похож на певца Мэтта Монро. Уверен, они думали, что тем самым делают мне комплимент, но чем больше я восхищался его голосом, тем сильнее мне была неприятна его внешность.

Вот таким я был: маленького роста, рыжий и некрасивый, и все, на что я был способен, пытаясь обратить на себя внимание понравившейся мне девушки, так это толкнуть на нее своего приятеля, когда она шла мимо. Однако у нас было огромное преимущество перед сегодняшней молодежью – бальные танцы. Это было еще до начала раскрепощенной эры 1960-х, когда девушка, позволявшая поцеловать себя на третьем свидании, считалась барышней легкомысленной и даже распущенной. Это казалось довольно забавным, потому что можно было крепко обнимать ее в танце и даже прижимать к себе, причем ее бедра должны были находиться на уровне ваших. Такие движения в танце даже приветствовались, свидетельствуя о вашей уверенности и танцевальном опыте.

Проблема была в том, что я не умел танцевать. Я попросил сестру научить меня танцевать вальс, но мой первый выход на танцпол состоялся задолго до того, как я научился делать повороты, не задевая других пар. Как вы можете представить себе, это было просто катастрофой, так же как и мои следующие несколько попыток научиться танцевать. Хуже всего было то, что мальчики стояли напротив девочек в разных частях зала, глазами выбирая подходящую партнершу для танцев. Несомненно, моим самым храбрым поступком было преодолеть это расстояние, подойти к девочке и пригласить ее на танец, будучи уверенным,

что если откажет она, то другие девочки мне тоже откажут.

Вскоре я начал замечать, что другие мальчики, которые были даже ниже меня ростом и гораздо менее привлекательными внешне, не только имели много партнерш по танцам, но даже пользовались большой популярностью в танце, которого я больше всего боялся, – это был белый танец, на который девушки приглашали молодых людей. Я также заметил, что некоторые представители типа ВТК почему-то весь вечер стояли у стенки и их никто не приглашал. Я пришел к выводу: если вы ростом не ниже девушки, ей вообще наплевать, что вы низкого роста, рыжеволосый, некрасивый и не умеете поддержать разговор. Если вы хорошо танцуете, ни одна девушка вам не откажет. И ваша физическая привлекательность здесь не имеет значения. Чего на самом деле хотели девчонки, так это чтобы вы были классным танцором и у них была возможность покрасоваться перед парнями, на которых они положили глаз. Я твердо решил стать хорошим танцором.

Я подумал и пришел к выводу, что мне больше всего не хватает практики. Но пригласить девушку на танец было такой трудной задачей, что я предпочел бы остаться в тени, пока не подвернется какой-нибудь более подходящий случай. Однажды мне представилась возможность пойти на вечер танцев в свою старую школу. Воодушевленный этим, я решил пригласить одну знакомую девочку, которая, как мне казалось, не пользовалась особым успехом у парней. Я объяснил ей, намеренно преуменьшая свои способности, что я не очень хорошо танцую. К моему удивлению, она согласилась пойти со мной. Мой план был великолепен: я даже решил, что если оплачу ей входной билет стоимостью в 2 шиллинга и 6 пенсов, то она непременно будет считать своей почетной обязанностью танцевать со мной бóльшую часть вечера.

Однако даже самые тщательно продуманные планы порой проваливаются – так произошло и со мной. Первый танец мы все-таки протанцевали вместе. Если быть до конца откровенным, то надо сказать, что это был не самый потрясающий танец в ее жизни. Как нарочно, она приглянулась одному молодому человеку, полностью соответствующему типу ВТК, и остаток вечера она танцевала уже с ним. Он был не только высоким темноволосым красавцем, эдаким британским вариантом Джимми Стюарта, но и отличным танцором. Я списал полкроны на его внешность и опыт.

Говорят, нет худа без добра. Для меня этот случай обернулся настоящим подарком, который радовал меня на протяжении всей жизни. На следующее утро тот красавец стоял на пороге моего

дома и извинялся за то, что вчера на танцах увел у меня девушку. Оказалось, что он тоже был родом из Вэндсворта и учился вместе со мной, только в параллельном классе «В». Сейчас, когда прошло уже более 50 лет, Дэзмонд Джоунс, этот высокий, но теперь уже седовласый красавец, все еще продолжает оставаться моим верным и преданным другом.

Наша с ним дружба стала для меня отображением жизни в миниатюре. Когда я начал учиться в средней школе, у меня был ужасный комплекс неполноценности, а к концу учебы я уже стал героем спорта. В школе Дэзмонда все считали тощим и незаметным. Теперь я был прыщавым, бестолковым и неповоротливым пугалом, а он – моим героем: изысканный ВТК, который танцевал на паркете, как Фред Астер, и так легко мог завязать разговор, что его умению позавидовал бы сам Эррол Флинн. Кроме ухаживания за девочками у нас была еще одна общая черта – обостренное и несколько нестандартное чувство юмора. В отношении девочек он был моим учителем, а я – его преданным учеником. Я быстро учился. По вечерам он водил меня на уроки танцев, а также в местный клуб, который находился на попечении церкви. Там я и встретил во второй раз девушку моей мечты.

Ее звали Дороти Райт. Но все называли ее Додо. Ей было только 15 лет, и она еще училась в школе. Это была единственная девочка из ведущей группы поддержки, с которой нам удалось познакомиться. У нее была уже вполне сформировавшаяся фигура Мэрилин Монро и самые прекрасные на свете зеленые глаза. Ей нравилось быть окруженной молодыми людьми и вызывать восхищение противоположного пола. Я положил на нее глаз, потому что она безумно любила танцевать. Все представители типа ВТК были для нее слишком высокими и не могли показать ее в наилучшем свете. Я уже довольно неплохо танцевал, и со стороны мы с ней хорошо смотрелись. Я был стройным, и мне доставляло огромное удовольствие купаться в лучах ее света, когда она неистово двигалась из стороны в сторону, выделывая разные вращения и придумывая новые па. Она брала меня с собой в Хэммерсмит Пэлэс, где каждое воскресенье по утрам лучшие преподаватели бальных и латиноамериканских танцев давали уроки. Это может показаться невероятным, но и вход, и сами занятия были абсолютно бесплатными. С тех пор как я стал постоянным партнером Додо по танцам, белый танец перестал быть для меня кошмаром.

Я должен поблагодарить Дэза и Додо за то, что они помогли мне осознать, что мои подростковые комплексы и прыщи – лишь плод моего воспаленного воображения и я не останусь на всю

жизнь неповоротливым недотепой. В плане общения с людьми я значительно вырос, но в том, что касается работы, все еще оставался невеждой и профаном.

Как я стал «капралом»

Большинство парней моего поколения считали воинскую обязанность гигантской неприятностью, которая нависла над нами и должна была омрачить наше беззаботное существование. Я же видел в ней шанс спастись от кошмара, в котором я пребывал, работая клерком-стажером в бухгалтерской конторе. Для начала мне предстояло пройти серьезное медицинское обследование. Я много занимался спортом, был в хорошей форме, и мне даже в голову не могло прийти, что я могу не пройти его, хотя Дэзмонда уже признали негодным к службе по подозрению в туберкулезе. В те времена к этому заболеванию относились с таким же страхом и осторожностью, как сейчас – к раку. Одной из процедур при медицинском обследовании был рентген грудной клетки. И для меня было просто шоком получить однажды письмо, в котором говорилось, что результаты моего рентгена неудовлетворительны и мне нужно показаться специалисту.

Больше всего я боялся, что у меня тоже могут заподозрить туберкулез. Хотя моя мать ничего и не говорила, я знал, что она волнуется больше меня. И я решил пойти на прием к специалисту с одной-единственной целью – услышать от него, что в моем рентгене обнаружилась ошибка, с легкими у меня все в порядке и я вполне годен для службы в ВВС Великобритании. Я вздохнул с облегчением, услышав эти слова, и поспешил домой поделиться новостью с матерью, после чего заглянул во двор поиграть с братом Дереком в односторонний крикет. Только некоторое время спустя я смог полностью выкинуть из головы этот эпизод с рентгеном. По крайней мере, от туберкулеза я не умру. Самой главной моей задачей сейчас, когда отец выходил из задних ворот двора, было выиграть у Дерека. Отец даже не извинился за то, что прервал нашу игру, но соизволил спросить, как все прошло. Я был очень удивлен его вопросу, поскольку раньше его мало интересовало, во что мы играем. Я принялся объяснять ему, что на первых подачах я был на сто очков впереди. На что он ответил: «Я не про крикет, я имел в виду – как твой рентген?»

Только сейчас, оглядываясь назад, я начинаю осознавать всю важность того момента. Тогда у меня не хватило ума правильно воспринять его слова, иначе я смог бы оценить этот шаг вперед с его стороны и постарался бы изменить наши с ним отношения в лучшую сторону. До его смерти и даже после нее я считал, что ему было наплевать, что со мной происходит и как я живу. Я был к нему несправедлив, как и мы все.

Перспектива провести два года вдали от своего офиса

казалась мне счастьем. Кен Янг, работавший клерком-стажером, только что закончил службу в армии и был готов рассказать мне обо всех тонкостях военной службы. Первое, что он мне посоветовал, – найти как можно больше девиц, которые будут писать мне письма во время моей службы. Так я и сделал, причем до того, как начать переписку, я взял клятвенные обещания с десятка хорошеньких барышень, что они будут регулярно мне писать. По словам Кена, если только ты пройдешь этап инициации, вся служба в ВВС будет напоминать тебе жизнь в летнем лагере – настоящий рай на земле.

Приемный пункт для новобранцев, расположенный в отделении ВВС в Пэдгейте, оказался мрачноватым местечком и произвел на меня двойственное впечатление о климате северной части Англии, которое сохранилось надолго. Нас будили в 5 часов утра, открывали нараспашку все двери и окна ниссеновских бараков, где мы жили, впуская в комнаты извечный английский туман. Потом нас вели сквозь непроходимую мрачную темень к армейской столовой, хотя этот приют света и тепла на самом деле оказался не таким светлым и уютным. То, что нас ожидало, можно было с трудом назвать столовой и не соответствовало тому, что там готовили. Бекон, скажем, был настолько пережаренным, что, казалось, вот-вот разлетится на мелкие кусочки, как только до него дотронешься вилкой. Как и другие новобранцы, свои карманные деньги – то немногое, что мне удалось скопить до поступления на службу, – уходили на шоколадки в магазинах при военно-торговой службе ВВС. Мать старалась помогать мне с питанием, регулярно присылая сухие пайки. Каждую пятницу мы все выходили на построение, чтобы получить причитающееся нам скудное еженедельное жалованье в размере 28 шиллингов. Ко вторнику большинство парней оказывались на мели и просили друг у друга взаймы, чтобы как следует повеселиться на выходных.

Я начал курить самокрутки задолго до того, как поступил на службу в ВВС, поскольку они были гораздо дешевле обычных сигарет. Понимая, что на табак уходит бóльшая часть моего бюджета, я был твердо намерен бросить курить, как только поступил в ВВС. Но так как первые недели моей службы выдались особенно напряженными, я решил отложить «завязку» до лучших времен. Вскоре я вынужден был потратить на табак те несколько фунтов, которые отложил про запас. И мне ничего не оставалось, как начать продавать некоторые из своих вещей: стильную зажигалку «Ронсон», портсигар, бритву «Роллз» и наручные часы.

После Пэдгейта меня перевели в лагерь строевой подготовки в Хэденсворте, неподалеку от Вулверхэмптона, где я научился

заряжать, стрелять, чистить и разбирать винтовку и маршировать в ногу. Ежедневная муштра на тот момент была, несомненно, главной составляющей нашей подготовки и заключалась не только в успешных маневрах, но и в опрятном внешнем виде. В Хэденсворте я обнаружил, что набор 1952 года состоял не только из одних 18-летних новобранцев, как я; среди них были даже ветераны Второй мировой войны, которые не смогли адаптироваться к нормальной мирной жизни, а также крепкие ребята, которые попали к нам из разных частей страны, из Горбельса, известного района Глазго, или лондонского Ист-Энда.

Я был готов к тому, что эти восемь недель будут для меня настоящим адом. Наши инструкторы по строевой подготовке, или, как мы их называли, «капралы», делали все, чтобы я не был разочарован. Они важно расшагивали по плацу, отдавая непонятные приказы; они отличались невероятным упрямством на грани религиозного фанатизма. Отутюженные стрелки на их брюках были настолько острыми, что ими можно было разрезать кусок мяса, а блеск лакированных ботинок просто ослеплял. Они приходили в бешенство, если замечали малейшее пятнышко или грязь на одежде или оружии. Говорить нормальным голосом они давно разучились и поэтому все свои злобные тирады выдавали пронзительным криком, в котором слышалось нечто демонически сверхъестественное, будто огромный монстр-людоед, высунув свой отвратительный язык, вырвался на волю и пугал всех своим злобным рыком.

Я их ужасно боялся, как и моих школьных учителей, ругавших меня за невыполненные домашние задания. У меня и мысли не было, чтобы восстать против них. Я был не один. Ветераны Второй мировой – некоторые из них имели медали за отвагу – и те крепкие парни с передовой были не так глупы, чтобы встать на сторону этих монстров. Служба в армии не учила дисциплине, как думали многие, а больше воспитывала в молодых людях чувство самосохранения. Любой боец, ветеран и 18-летний новобранец просто мечтали превратиться в человека-невидимку.

Когда восемь недель нашей строевой муштры приближались к концу, нам предстояло решить, чем мы будем заниматься в оставшееся время нашего пребывания в ВВС. Это чем-то напоминало мне последние месяцы учебы в вэндсвортской средней школе, только сейчас нас уговаривали стать механиками, конторскими служащими или специалистами по электронике. Но ни одна из этих профессий мне не нравилась. Как-то на собрании один из офицеров предложил нам стать инструкторами по строевой подготовке. Нам это показалось не очень-то удачной

шуткой, и поскольку в зале тогда не было ни одного инструктора по строевой подготовке, мы дружно рассмеялись над его предложением.

Но он говорил всерьез. Он пояснил, что программа обучения включала восемь недель подготовки в лагере ВВС в Аксбридже и только четверть желающих сможет пройти весь курс. Я не дослушал его последние слова, мне было совершенно наплевать, закончу я его или нет. Самое главное, что это было в Аксбридже, в конце Пикадилли Лайн, всего лишь в часе езды от моего дома. Там жили все мои друзья, Додо и другие хорошенькие девчонки. Мне больше не придется перебиваться скудными запасами табака, делая из него тоненькие самокрутки.

Если не считать невнятного желания стать по окончании службы в армии дипломированным бухгалтером, у меня не было других целей, кроме усиленных занятий каждую неделю, чтобы пройти курс обучения на инструктора по строевой подготовке. Дважды я был близок к отчислению. И оба раза я был вынужден подавать прошение начальнику отряда, чтобы остаться. Мое первое нарушение заключалось в том, что я пошел на танцы в своих армейских ботинках и не позаботился, чтобы на следующее утро перед парадом как следует их начистить и отполировать. Второй раз я получил нагоняй за то, что у меня отросли слишком длинные волосы на затылке и на висках. Я отложил поход к парикмахеру, собираясь сбрить отросшие на затылке волосы обычной бритвой. Сержант, проводивший смотр, заявил, что у меня волосы отросли настолько, что он «может на них стоять». Я парировал его выпад, сказав, что у меня на шее от тупой бритвы появилась сыпь, поэтому я и не смог подбрить затылок. Я никогда не думал, что старшина отряда примет эту мою «отмазку», но, как ни странно, он от меня отстал.

Напрасно полагать, что бывшим инструкторам строевой подготовки в военно-воздушных силах на гражданке могут предложить шестизначный оклад. Самое лучшее, на что они могут надеяться, так это получить должность ночного сторожа или охранника. Для меня же опыт, приобретенный за время службы, был бесценным для формирования образа, к которому я тогда стремился, – хвастуна и пустозвона.

Став инструктором по строевой подготовке, я автоматически превратился в «полубога». Но, в отличие от самых удачных «полубогов», я не сам произвел себя в «боги». Это за меня сделала система. Я просто носил форму и вел себя так, как было положено инструкторам: громко кричал и больше напоминал робота, чем живого человека. Я научился издавать зловещие вопли на плацу, обращать внимание на любые мелочи, а мой юмор напоминал

издевки.

Тогда я с трудом мог поверить своей удаче, что ношу форму инструктора по строевой подготовке. А когда-то, еще до того, как попасть в Аксбридж, я был 18-летним стажером и мечтать не мог, что когда-нибудь в числе других строевых офицеров буду принимать участие в подготовке торжеств, посвященных коронации Елизаветы II. Мне не доставляло особой радости кричать на солдат, и конечно же, я не стремился выглядеть так же грозно и устрашающе, как те инструкторы, которые увидели во мне, еще неопытном новобранце, какие-то способности. Да я и не смог бы стать таким, как они. Я-то знал, что скрывалось внутри меня, под грозной маской офицера ВВС. Другие инструкторы по строевой подготовке, такие же, как и я, тоже прекрасно знали, что на плацу они играют лишь роль, на самом же деле они не такие.

Мой опыт работы инструктором научил меня очень важному принципу – люди примут тебя таким, каким ты себя показываешь. И они не станут докапываться до твоей истинной сущности, чтобы обнаружить в тебе какой-то изъян. Я был достаточно уверен в себе, чтобы не заниматься самокопанием, и никогда не относился пренебрежительно к тем, кто был ниже меня по званию.

В качестве инструктора по строевой подготовке я дослужился до капрала, мне повысили жалованье, что стало существенным дополнением к моим доходам. Большинство новобранцев тратили по два часа каждый вечер на то, чтобы как следует начистить свои ботинки, как того требовали инструкторы по строевой. Они все просто стонали от этой обязанности так же, как и я, когда был на их месте, пока не придумал способ, как сделать так, чтобы мыски и каблуки ботинок заблестели всего за 10 минут чистки. Солдаты платили мне по 10 пенсов за каждую вычищенную пару. Главным залогом успеха любого предприятия является его взаимовыгодность. А поскольку именно я каждое утро проверял, насколько вычищены их ботинки, им было выгодно, чтобы я делал эту работу на отлично. И обеспечивая качество услуг, я мог быть уверен, что даже если кто-нибудь из уполномоченных офицеров вдруг что-то заподозрит, ни один недовольный «заказчик» не сможет напрямую указать на меня.

Внешний вид брюк был еще одной составляющей утренней проверки. Они должны были быть безупречно выглажены, и стрелки на них должны были быть идеально ровными. Но новые брюки, которые выдавали новобранцам, содержали большой процент шерсти, поэтому их было очень трудно гладить. На барак, в котором жили больше 20 человек, полагался только один утюг, и в борьбе за него дело часто доходило до драк, чтобы

потом не получить взбучку от сержанта за неопрятный внешний вид. Я придумал сбривать излишки шерсти на брюках бритвой и делать стежку на ткани, что со стороны очень напоминало отутюженную стрелку. Вверенные мне новобранцы были просто счастливы заплатить 5 фунтов за острую как бритва вышитую стрелку на штанах, которая никогда не сомнется и не исчезнет.

Весь сержантский состав занимался мелкими махинациями, вымогая деньги у солдат. Я же занимался этим, чтобы не скучать в первые предрассветные часы. Некоторые махинации были выгоднее других, потому что приносили больше дохода и были более полезны с точки зрения оказания услуг. Я особенно гордился тем, что мои предприятия имели успех. Лучшие из них появились благодаря счастливому случаю.

Новобранцам не разрешалось уходить в увольнение, пока они не пройдут основной курс подготовки. Но в субботу и воскресенье, когда у них не было лекций и строевой подготовки, им разрешалось на несколько часов покидать базу. Для этого им нужно было пройти проверку у дежурного сержанта, который выдавал им документы, чтобы они могли пройти через центральные ворота. Часто должности, которые связаны с проявлением власти, раскрывают у многих людей худшие стороны их личности, и некоторые сержанты получали удовольствие, проявляя особую дотошность при проверке молодых солдат. В результате образовывалась огромная очередь, и после каждой неудачной попытки солдата отсылали в самый ее конец в полной уверенности, что ему долго придется ждать своей очереди и будет слишком поздно, чтобы куда-либо идти. Я терпеть не мог эту систему, поскольку считал такие издевательства со стороны старослужащих сержантов неоправданно жестокими и аморальными. По собственному опыту могу сказать, что даже с самым строптивым новобранцем можно совладать, если дать ему увольнительную за пределы военного городка.

Однажды в субботу утром ко мне подошел один молоденький солдат. Было видно, что он вот-вот готов разрыдаться. Оказалось, что он получил письмо от своей невесты, в котором она сообщала, что бросает его. Он хотел поехать в Лондон, чтобы увидеться с ней и поговорить. Он уже четвертый раз пытался пройти проверку – и все безрезультатно. А сейчас уже близился вечер и времени было в обрез. Он был хорошим парнем, и мне стало его жаль. Я спустился в комнату, где хранились удостоверения всех солдат, нашел его карточку и отдал ему, предупредив, что он должен вернуться в лагерь в воскресенье к полуночи. Если что-то пойдет не так, он не должен никому

говорить, кто дал ему удостоверение. После этого последовали две новости: плохая и хорошая. Ему не удалось убедить невесту вернуться к нему, но он сказал другим солдатам, кто помог ему уйти в увольнение. В следующую пятницу ко мне подошел один солдат из Бирмингема и предложил мне 10 шиллингов за то, чтобы я добыл ему его удостоверение. Как и в любом успешном бизнесе, положительная репутация росла благодаря тому, что один довольный услугами клиент рассказывал обо мне своему знакомому.

Еще до поступления на военную службу мне хотелось собрать как можно больше подруг по переписке. К одной из них, с которой я познакомился сразу после зачисления в отряд ВВС, я особенно привязался. Но даже то, что я теперь не могу вспомнить, как ее звали, где она жила и как выглядела, говорит о том, что меня в ней особенно привлекало одно: я находился вдали от нее. Конечно же, я не мог найти для себя развлечений на выходные, когда выбирался в увольнительные. Местные барышни не могли сравниться с теми красотками, которым я постоянно строил глазки в метро, пока добирался из Путни в Сити. На танцах мне приходилось становиться в очередь из 20 других парней из ВВС, чтобы хоть разок потанцевать с дочкой какого-нибудь местного фермера. От всего этого меня еще сильнее тянуло домой в Хэммерсмит Пэлэс, и я порядком соскучился по шуму и суматохе столичного мегаполиса.

По прошествии двух лет службы в армии я оказался перед выбором: вступить в ряды ВВС и подписать контракт на несколько лет службы либо вернуться к обычной жизни на гражданке. Мне очень хотелось остаться и продолжить свое беззаботное существование в роли инструктора по строевой подготовке. Во многом о такой жизни можно было только мечтать, так все там было здорово. Я чувствовал себя человеком, и 22 вверенных мне молодых солдата относились ко мне с благоговением и уважением. Я превосходно справлялся со своей ролью. Каждую неделю мой отряд выигрывал приз за чистоту и порядок в казарме и был лучшим при проведении смотра. Эта работа очень привлекала меня, и мне не хотелось ее бросать. Значительная часть меня противилась уходу, давая мне понять, что выбери я другой путь в жизни, перестану быть человеком, которого уважают и к которому прислушиваются, и превращусь в ноль без палочки. Я ощущал себя при этом Суперменом, которого мучило собственное самолюбие при мысли о том, что ему надо вновь превратиться в обычного парня по имени Кларк Кент. Но я знал, что мое пребывание в лагере ВВС было слишком легким и беззаботным и это не будет продолжаться вечно. Я должен

посмотреть в глаза реальности. Где-то на подсознательном уровне, наверное, я слышал голос моей матери, которая призывала меня взять ответственность за свое будущее в свои руки.

Я приехал домой в Путни совершенно другим человеком. От того робкого юнца, каким я был два года назад, не осталось и следа. И моим родителям потребовалось время, чтобы привыкнуть к этой перемене во мне и принять тот факт, что теперь я стал уверенным в себе молодым человеком.

Эти дешевые страховые полисы

В 50-х годах прошлого века для рабочих семей страхование жизни было распространенной практикой. Оплата страхового полиса обходилась совсем недорого – всего лишь один пенни в неделю. Человек, как правило из страховой компании Prudential, каждую неделю приезжал собирать эти взносы, которые составляли около 10 пенсов на семью. По своему социальному статусу он был чуть ниже врача-терапевта, но, разумеется, заслуживал большего, учитывая, какое благое дело он делал людям. На самом же деле он был обычным коммивояжером, игравшим на страхах бедных людей, которым советовали вложить свои деньги куда-нибудь еще. Но в те дни, если вы пытались как-то отделаться от него, это могли счесть проявлением крайнего пренебрежения с вашей стороны.

Я только еще начал привыкать к домашней обстановке, когда мать сообщила мне, что представитель страховой компании Prudential со своим инспектором зайдут к нам в четверг, чтобы выписать нам страховку. Я не хотел страховать свою жизнь и презирал мысль о том, что мне придется безропотно последовать примеру своих родителей и их соседей. Моя мать не понимала моего негативного отношения к страхованию жизни. Отчасти оттого, что мне не хотелось ее огорчать, я согласился встретиться с представителями страховой компании и поговорить.

Они ушли от нас несолоно хлебавши. После этого случая моя мать изменила свое отношение ко мне и с тех пор по-другому стала смотреть на представителя страховой компании: в то время как я в ее глазах вырос, его репутация сильно ухудшилась.

Я откладывал тот ненавистный день, когда мне придется вернуться в контору «Пит, Марвик, Митчелл и компания», до последней возможности. Мое возвращение в контору произошло точно так, как я и ожидал. Я прибыл на службу ровно к 9 часам утра, чувствуя себя уныло и подавленно. Следующие два часа я просидел в ожидании собеседования с начальником отдела. Я знал, что меня должны были перевести в главный офис – большое помещение с другими клерками-стажерами и дипломированными бухгалтерами. Единственными работниками с отдельными кабинетами были управляющие и помощники управляющих в различных аудиторских отделах.

Все эти два часа я наблюдал за теми, с кем мне предстояло работать и заново вникать в служебные отношения. Было видно, как двое наиболее квалифицированных работников соперничали друг с другом за более высокий пост в компании. С одним из них,

которого звали Вествуд, я выезжал на аудиторскую проверку. О нем у меня сложилось очень хорошее впечатление как о человеке умном и приятном в общении. Я не сразу узнал его, потому что у него исчез тот приятный камберлендский выговор, характерный для жителей этой местности. Теперь он носил шляпу-котелок и костюм в тонкую полоску, да к тому же брал с собой зонтик, который, как я обнаружил, он так и не раскрывал, даже в сильный ливень.

Второго сотрудника, с которым мне раньше не доводилось встречаться, звали Ингрэм, и он, по всей видимости, как говорится, в рубашке родился. Между этими двумя уже было несколько мелких стычек. Сейчас же между ними разыгрывалась финальная схватка за самую ценную для бухгалтера дорогую вещь – перьевую ручку «Паркер-51», ведь в те времена шариковых ручек еще не было. Привожу отрывок их разговора:

> *Вествуд*: У кого-нибудь есть чернила?
>
> *Ингрэм*: Так вот же банка стоит, прямо перед твоим носом, не видишь что ли?
>
> *Вествуд*: Да вижу я, но разве это чернила фирмы Квинк?
>
> *Ингрэм*: А ты что, не видишь этикетку? (*громко, во всеуслышание*)
>
> *Вествуд*: Вижу, но в эти банки заливают всякую дрянь вместо чернил.
>
> *Ингрэм (встал из-за стола и, пройдя через всю комнату, взял со стола банку с чернилами. Презрительно фыркнув):* Надо же, это действительно чернила Квинк.

Я думал, что он начнет выпендриваться и интересоваться, какого года выпуска эти чернила, но он не стал этого делать. Он был вполне доволен своей маленькой победой и не хотел упускать свою удачу. Его поведение никого, кроме меня, не удивило. Я пробыл в этом здании меньше часа и уже представлял, сколько же мне придется терпеть эти глупости, если я буду здесь работать.

И я не стал принимать решение сразу, а решил выждать время. Пример моей матери и собственный опыт службы в BBC научили меня этому. Я мог бы выбрать себе и гораздо лучшую профессию, чем эта, профессию, которой я мог бы заниматься в жизни. И на это у меня было три причины. Первая была связана с моими коллегами, т. е. с теми, с кем я должен был работать бок о бок бóльшую часть времени.

Существовало два совершенно разных типа дипломированных бухгалтеров: бывшие клерки-стажеры и те, кто проходил практику

в мелких провинциальных фирмах и поступил на службу в контору «Пит, Марвик, Митчелл и компания», дабы улучшить свой послужной список. Так же как и родителям, которым было трудно свыкнуться с мыслью о том, что их чада стали взрослыми, руководству компании было трудно признать, что их некогда бестолковые офисные мальчики на побегушках, а позже чуть менее бестолковые клерки-стажеры стали дипломированными специалистами. Те же, кто проходил практику в провинциальных конторах, и даже те, кто только начал ее проходить, пользовались гораздо большим уважением, нежели те, которые начинали работу в фирме с самых низов. У старожилов фирмы был большой опыт проведения аудиторских проверок в крупнейших компаниях на континенте, в то время как новички, работавшие за городом, лишь разбирали бухгалтерские отчеты местных фермеров.

Это означало, что новички, попавшие в такую контору, как фирма «Пит, Марвик, Митчелл и компания», чтобы набраться ценного опыта, превращались в удачных предприимчивых дельцов. В среднем аудиторская проверка длилась около двух недель, и в течение этого периода времени один из этих амбициозных людей должен был стать моим начальником. На следующей проверке его место займет другой. У меня была возможность сравнить их работу и перенять у них опыт.

Одним из огромных плюсов работы в подобной фирме было то, что, несмотря на мой молодой возраст, мне разрешалось проникать в финансовые тайны крупнейших и наиболее преуспевающих компаний в стране. Хотя деятельность многих из таких компаний была почему-то не очень эффективна, они, несмотря на недостатки организации, держались на плаву. Все же на их примере можно было научиться, как успешно и эффективно управлять бизнесом.

Я быстро смог понять, что практически каждая группа бухгалтеров, проводящая аудиторскую проверку, либо намеренно занижала истинные доходы компании, дабы избежать уплаты налогов, либо завышала их, чтобы одурачить акционеров и банкиров. У меня начал появляться нюх на такие дела. Типичные викторины с бесплатной раздачей призов для компании были своего рода лазейкой, прикрытием и удобной возможностью сделать заявление по поводу какого-нибудь аспекта ее деятельности. Умение читать между строк стало для меня очень ценным, когда позднее я начал устанавливать истинные положения о курении.

И хотя теперь моя работа казалась мне более интересной, у меня все еще не было ни малейшего желания становиться дипломированным бухгалтером. В то время для меня наступала

стадия полного отсутствия амбиций. Я не испытывал особой преданности по отношению к фирме. Скорее наоборот. И мое негативное отношение не улучшилось от реакции начальства, когда я осмелился попросить повышения.

Менеджер отдела, который заставил меня прождать два часа, когда после службы в армии я вновь вернулся в компанию, был саркастическим, циничным типом по имени Данкерли, и именно к нему я обратился с просьбой о повышении жалованья. Я полтора месяца тщательно планировал, как мне к нему подойти и с чего начать разговор. Так же как и в шахматах, когда чемпион должен просчитать тактику своего соперника на ход вперед, я тоже заготовил аргументы на каждое возражение, которое может возникнуть у Данкерли.

В то утро, когда я отважился поговорить с ним, в газете я заметил картинку из комикса про бедолагу, который оказался в такой же ситуации, что и я:

– Можешь мне не говорить, – ворчала жена бедняги, когда тот вернулся домой ни с чем. – Я и так вижу, что у тебя духу не хватило попросить повышения.

– Прости, дорогая. Я был так взволнован из-за того, что меня уволили, что просто забыл об этом спросить.

И хотя я был уверен, что меня ожидает та же участь, меня это мало заботило. Весь офис был в курсе того, что я собирался сделать, и их неподдельный интерес придавал мне сил идти напролом. Отступать было поздно. Желая произвести впечатление уверенного в себе человека, я подошел к двери кабинета и дважды громко постучался. Но никто не ответил. Было ли это сделано специально, чтобы таким образом нарочно деморализовать меня, – не знаю. Но через полминуты я услышал: «Проходите». Конечно, подумал я, произнести фразу «можете войти» для человека с таким самомнением стоило бы неимоверных усилий.

Если бы я стоял у кабинета один и на меня не глазела целая толпа служащих, я бы не задумываясь развернулся и ушел. И больше ноги бы моей не было в этой конторе. Но в тот момент у меня просто не было другого выбора, как открыть дверь и войти в кабинет.

Данкерли даже не удостоил меня взглядом и продолжал изучать бумаги, которые лежали у него на рабочем столе.

Наконец он оторвал взгляд от документов и спросил:

– Что у вас?

– Я думаю, что мне следует повысить жалованье.

На тот момент я зарабатывал порядка 3,5 фунтов в неделю. Средняя прибавка в год составляла около 25 пенсов. По

сегодняшним меркам это очень маленькие деньги, но даже такая надбавка составляла тогда почти 7 процентов моего жалованья.

– И сколько же вы хотели бы получать?

Пока все шло хорошо. Я предвидел, что он задаст мне такой вопрос и ответил: «Четыре с половиной фунта», надеясь, что в итоге мы с ним сойдемся на четырех. Но он мне ответил:

– С начала следующего месяца вам будут платить четыре с половиной, – и вернулся к своим бумагам.

Мне в два раза увеличили зарплату, чему я должен был бы радоваться, но я не чувствовал удовлетворения. Напротив, у меня почему-то было ощущение, что меня попросту надули, и я ругал себя за то, что не попросил у него большей прибавки. Было ли это удачной сделкой? На мой взгляд – нет. Если бы Данкерли не считал, что я достоин этой прибавки, он бы мне отказал в повышении. Если бы он считал, что я достоин этой суммы или даже большей, то он бы, в знак признания моих заслуг, мог сам повысить мне зарплату и мне не пришлось бы его об этом просить.

Некоторое время спустя произошло еще одно важное событие, ставшее переломным моментом в моей карьере, после которого я не задумываясь отрубил бы себе руку, если бы руководству фирмы это было нужно.

Я только что сдал промежуточный экзамен, и, хотя у меня еще не было диплома, мне доверяли проводить аудиторские проверки компаний-клиентов без сопровождения дипломированного бухгалтера. Я долго наблюдал за различными методами управления в компаниях и пришел к выводу, что служащие, будь они военными или работниками торговли, делятся на две категории. Одни под важным и внушительным видом пытаются скрыть неуверенность в себе. Их манера поведения сводится к следующему: «Ваша обязанность – четко следовать моим указаниям и не задавать ненужных вопросов». Другие же несут больше ответственности за свои действия, потому что знают, в чем состоит их работа. Они с радостью готовы объяснить, почему то, что они предлагают вам сделать, правильно. Они также любят, когда им задают вопросы, и считают это признаком заинтересованности с вашей стороны.

Секретарь компании, где мне поручили в одиночку первый раз провести аудиторскую проверку, как раз принадлежал к первой категории работников. Его фамилия была Финчем. Он никак не проявил свою компетентность во время проверки и открыто возражал против того, чтобы какой-то молодой выскочка проверял его финансовые отчеты и задавал ему всякого рода вопросы, которые, по его мнению, были не моего ума делом.

Финчем, как оказалось, владел всеми возможными приемами, которые должны были превратить работу аудитора в настоящий кошмар.

Для каждой проверки нам выдавалась специальная программа или же список тех финансовых отчетов и документов, которые мы должны были проверить. Этот перечень был более-менее одинаковым для той или иной компании. Однако в программе аудиторской проверки именно этой компании значился совершенно новый для меня пункт, с которым раньше мне не приходилось иметь дела. Это была проверка так называемого «черного списка». Финчем представил мне всю документацию, которую я запросил, кроме этого списка, причем он даже не обмолвился, что у них таковой имеется. Тогда я сказал ему, что аудиторы имеют право затребовать для проверки все документы и отчеты компании, и потребовал от него предъявить мне этот список.

Оказалось, что наш начальник мистер Данкерли должен был проверять этот «черный список» лично. Нигде в перечне документов для проверки это не значилось, и Финчем ничего мне об этом не сказал и просто отказался его предъявить. Но я держался стойко и продолжал настаивать на его предъявлении, пока не стало ясно, что он не отступится. Тогда я вытащил из рукава припасенный на крайний случай довод: пока он не представит список, я не приму отчет. Но даже это на него не произвело никакого впечатления. С победной усмешкой на лице он заявил, что мне придется иметь дело с управляющим директором, президентом и владельцем компании господином Вальтером Уолтером.

Многие, кто строил свою карьеру сам, собственными усилиями, были в чем-то похожи. Все они принадлежали к одному типу людей: невысокие, коренастые, с громким голосом, с проседью в волосах и взглядом, который, казалось, видит вас насквозь, как рентген. У господина Уолтера был огромный кабинет, в центре которого возвышался массивный рабочий стол, а перед ним стояло кресло без подлокотников. Ножки у этого кресла – я вам клянусь – были высотой около 15 сантиметров. Именно в таком кресле должны были сидеть неудачники вроде меня. Обстановка в кабинете и манеры мистера Уолтера – все заставляло непременно почувствовать, что вы не вошли в этот кабинет, а скорее просочились под дверью. Моя уверенность в себе куда-то улетучилась, даже несмотря на то что я знал: мои доводы весомы.

Господин Уолтер начал нашу беседу, скорее похожую на допрос, с утверждения, которое он произнес своим

громоподобным голосом:

– Мистер Финчем говорит, что вы отказываетесь подписывать аудиторский отчет.

– Пока мне не обеспечат доступ ко всей необходимой для этого информации, полагаю, мы не сможем его подписать.

– Гарри Пит – один из моих близких друзей. Я думаю, ему было бы интересно узнать о том, что он не будет подписывать наш отчет.

После этой фразы он поднял телефонную трубку и набрал номер Гарри. В филиале нашей компании в Сити было более 30 партнеров Пита Марвика, и я ни одного из них, включая даже основателя компании Гарри Пита, который был также президентом Ассоциации дипломированных бухгалтеров, не видел. Своего начальника я видел только раз пять, в том числе когда проходил собеседование в начале и приходил просить насчет повышения. Даже к младшим партнерам в компании относились с благоговением. Гарри же для меня был таким же далеким, как какое-нибудь греческое божество, например Зевс.

Пока я перебирал в голове возможные варианты – то ли мне вернуться на военную службу, то ли попробовать себя в чем-то другом, – сэр Уолтер по телефону обменивался шуточками с сэром Гарри. Затем он вернулся к сути моего дела:

– Послушай, Гарри, тут у нас произошла небольшая загвоздка, которую, я уверен, ты сможешь разрешить. У меня в кабинете находится мистер, как его, мистер Карр, так, кажется, его зовут, и он говорит мне, что ты не будешь подписывать аудиторский отчет моей компании!

После этого он от души рассмеялся, и Финчем, который в течение всей моей экзекуции не смог скрыть самодовольной усмешки, не сдержался и выпустил ехидный смешок в мой адрес.

Однако ответ мистера Гарри был четким и недвусмысленным, и мы все его прекрасно слышали:

– Если мистер Карр говорит, что я не стану подписывать этот отчет, значит, я его и не подпишу.

Вслед за этим последовала долгая пауза, а потом на другом конце провода раздались гудки.

В то время этика в бизнесе была такова, что зачастую работниками нижнего звена пренебрегали во имя интересов крупных клиентов, исходя из принципа, что клиент всегда прав, поэтому реакция сэра Гарри в этой ситуации была совершенно нетипична. Тот факт, что он встал на мою сторону и поставил Уолтера и Финчема на место, лишь укрепил мою неугасающую преданность.

И хотя этот случай окончательно укрепил во мне преданность

компании, интереса к работе у меня от этого не прибавилось. Я относился к ней так, как если бы мне приходилось зарабатывать себе на жизнь, занимаясь тем, что мне не особенно нравилось. Конечно, были работы и гораздо хуже моей. Аудиторская проверка была отличным шансом познакомиться с хорошенькими девушками, причем для этого вовсе не обязательно было ходить на танцы. Это было большим плюсом в моей работе, поскольку образ жизни, который я вел до службы в армии, во многом изменился. Я думал, что, вернувшись домой, буду продолжать жить так, как будто бы никуда не уезжал. Но меня ждало большое разочарование – все это время жизнь не стояла на месте, и, пока меня не было, мои друзья продолжали жить своей жизнью, у них появились другие интересы. Дэзмонд руководил танцевальным клубом в Брайтоне, некоторые приятели из нашей компании переехали в другие места, многие женились и даже стали родителями. Незаметно, но верно, шаг за шагом, все мы шли по дорожке, которая вела нас к женитьбе, созданию семьи и рождению детей.

Эллен

Эллен Хили работала секретарем в приемной в маленькой фирме в местечке под названием Вэпинг. Она была очень хороша собой, у нее были каштановые волосы до плеч и кроткий нрав. Обычно вся моя сообразительность вдруг куда-то улетучивалась, когда я пытался завязать разговор с девушками. Но только не в случае с Эллен, которая обладала поразительной способностью располагать к себе в разговоре и свободно болтать о чем-нибудь, при этом не напрягая своего собеседника. На какое-то мгновение я подумал, что она положила на меня глаз, потому что все наши с ней разговоры состояли целиком только из ее рассказов о прошлых или нынешних молодых людях. Несмотря на очевидное отсутствие у нее ко мне интереса, я в итоге набрался храбрости и спросил напрямую, не хотела бы она со мной встречаться. Я решился на такой шаг, поскольку мне было нечего терять, и даже не ожидал, что она примет мое предложение. Но она согласилась, и девять месяцев спустя мы с ней поженились.

Если вы думаете, что все то время, пока я за ней ухаживал, было каким-то знаковым в финансовом плане, то вы ошибаетесь. Даже в то время восьми фунтов в неделю было недостаточно, чтобы прокормить жену и ребенка. Но о детях не могло быть и речи, пока я не получу диплом. А пока мы жили на деньги, которые зарабатывала Эллен.

По условиям контракта, чтобы вступить в брак, мне требовалось получить разрешение партнера компании, который принял меня стажером и где я официально числился. Им был мистер Николсон, очень приятный человек, которого я считал несколько чудаковатым и старомодным. Ему, должно быть, было 45 лет. Вот какая перспектива ждала нас в будущем.

Я думал, что благословение мистера Николсона будет чистой формальностью, но, по своему обыкновению, он очень серьезно и ответственно отнесся к этому делу и поинтересовался у меня, что мы будем делать, если «бог подарит нам ребенка». Мне так и хотелось спросить у него тут же, слышал ли он что-нибудь о планировании семьи и контрацепции и что современные пары теперь могут об этом не волноваться. Я объяснил ему, что мы оба являемся здравомыслящими молодыми, но уже достаточно зрелыми людьми и полностью можем контролировать свои финансы и влечения.

Но на самом деле проблема была не в этом. Наше финансовое положение не было прочным, скорее, оно было шатким до такой степени, что я даже не имел возможности купить Эллен

обручальное кольцо, считая это роскошью. Но когда все-таки понял, что ей действительно хочется его иметь, я сдался. У меня не было сбережений, поэтому пришлось ужать текущие расходы. Я перестал курить и ограничил свой рацион куском мясного пирога и чашкой чая из ларька. Когда мне удалось таким образом скопить 20 фунтов, я купил ей кольцо. Эллен была просто в восторге. Но у меня все внутри оборвалось, когда она показала его своей младшей сестре Морин. Та, не сводя глаз с кольца в течение нескольких секунд, презрительно заметила: «Его даже не видно!» Она имела в виду крошечный бриллиант, который слегка поблескивал в центре. Для меня 20 фунтов были приличными деньгами, но на такую сумму приобрести что-то более значительное было просто невозможно.

Меня очень задело, что мою жертву не оценили по достоинству, поэтому я вышел из комнаты, пошел в магазин и купил пачку сигарет. Морин тогда, конечно, была резковата в своей оценке моего подарка, но сердце у нее было очень доброе, потому что после женитьбы она приютила нас у себя в квартире в Вэпинге и два года мы жили у нее практически бесплатно.

Вэпинг был местом, где родилась Эллен. Он располагался в самом центре лондонских доков и пребывал в сильном упадке. Вокруг все напоминало о том, что когда-то давно здесь был преуспевающий порт. Сейчас же не осталось ничего, кроме заброшенных доков и складов, вокруг которых все поросло травой и сновали крысы. Пройдет еще не меньше 30 лет, прежде чем кому-то придет в голову мысль превратить эти пустыри в район, где будет развиваться промышленность и обеспеченные господа из Сити захотят построить здесь фешенебельные пентхаузы с видом на реку.

Я привык к своему родному Путни, окруженному общинными землями и прекрасным парком, и Вэпинг казался мне мрачным и наводящим уныние местом. Из-за того что территории старых доков были окружены высокими заграждениями и из них было мало выходов, возникало неприятное чувство отгороженности и изолированности от соседних районов. Там не ходили автобусы, и основным транспортом было метро. В то время мало кто мог позволить себе иметь личный автомобиль. Станция метро располагалась совсем рядом с Темзой, настолько близко, что по стенам капала вода. И хотя Эллен уверяла меня, что это всего лишь испарения, я так и не смог отделаться от мысли, что сквозь стены вот-вот прорвется вода.

Я никогда не забуду первый раз, когда я туда попал. Я вышел из вагона метро одетый как в рекламе стирального порошка «Персил» – на мне был отличный костюм и ослепительно белая

рубашка. Я еще стоял на перроне, когда мимо с ревом пронесся поезд, превративший меня в обывателя, который никогда не пользовался модным моющим средством. Но это была только подготовка оптимистически настроенного приезжего к тому, что его ожидало дальше. Сразу за станцией начиналась главная улица, на которой располагались мрачные склады, грязно-коричневые блоки муниципальных квартир, паба и кафе. Таким был Вэпинг 1956 года.

Тем не менее в нем была одна важная особенность, которая сделала два года моего пребывания в нем более-менее сносными. Может, именно из-за его удаленности здесь было остро развито чувство общности, которое объединяло всех живущих за этими мрачными серыми стенами. Жители Вэпинга были крепкими людьми и умели постоять за себя, но вместе с тем они были необычайно общительны и дружелюбны.

Большинство из них – потомки ирландских иммигрантов, как католиков, так и протестантов. Сторонники и той, и другой религии организовывали ежегодные шествия, торжественно маршируя по улицам города. Эти манифестации обычно широко отмечались всеми местными жителями. У обычных граждан, принадлежащих к разным религиозным конфессиям, было гораздо меньше проблем в общении друг с другом, в отличие от представителей местных властей. Мать Эллен принадлежала к англиканской церкви, а отец – к римской католической. У них уже было шестеро детей, и отец оставался приверженцем католичества до тех пор, пока местный священник не спросил его, когда он намерен отказаться от женщины, с которой живет. Но вместо этого он предпочел отказаться от своей веры.

Вскоре после нашего переезда в Вэпинг мне нужно было сдать промежуточные экзамены по бухгалтерскому делу. Мне предстояло проучиться еще три года до выпускных экзаменов. Супружеская жизнь в сочетании с переменой мест помогала мне сконцентрироваться. В то время как мои друзья по вечерам кутили и развлекались, я сидел, уткнувшись в учебники и изучая ненавистные мне предметы. Нехватка денег заставляла меня грызть гранит науки, несмотря на все мое нежелание учиться; к тому же я знал, что вся эта ночная жизнь и постоянные гулянки оборачиваются депрессией и ни к чему хорошему не приводят.

Многие почему-то считают, что работа бухгалтера связана главным образом с числами, формулами и математическими расчетами. Но это далеко не так. В компании Пита Марвика все сложные расчеты, связанные с математикой, выполнялись на калькуляторах специальными сотрудниками. Самым главным было владеть всеми аспектами права: административным,

уголовным, процессуальным, коммерческим, акционерным, исполнительным, межгосударственным, конкурсным, законодательством о ликвидации компаний, обычным торговым правом. Мне потребовалось несколько бессонных ночей, чтобы овладеть познаниями в математике, необходимыми для работы, но я не считал их особенно важными.

Меня с детства привлекало в математике то, что в ней действуют четко сформулированные принципы. Если ты усвоил, что шестью семь – сорок два, тебе не надо ломать голову над тем, что результат может каким-то образом поменяться. Шесть на семь всегда будет сорок два. На математику можно положиться – она не подведет, в ней нет двойных стандартов. И я был очень разочарован, когда узнал, что в юриспруденции такого нет.

Была такая шутка про человека, который искал себе однорукого бухгалтера. Когда же его спросили, почему ему нужен был обязательно однорукий бухгалтер, он ответил: «Каждый раз, когда я спрашиваю о чем-нибудь моего нынешнего бухгалтера, он отвечает: “С одной стороны, вы можете сделать то-то и то-то, но с другой стороны…” Вот я и хочу, – говорит он, – чтобы у него была только одна сторона…»

После долгих месяцев тщательного изучения учебников по праву я понял, откуда берутся такие шутки.

Я однажды прочитал в книге о судебном прецеденте, когда человек, который составил завещание на случай своей смерти от рака, вдруг умер от пневмонии. Вопрос состоял в том, может ли завещание быть признано недействительным в случае иной причины смерти. Для меня ответ был очевиден: от какой бы болезни ни умер человек – от рака или пневмонии, – в его завещании от этого ничего не изменилось бы. Точное определение болезни, которая вызвала его кончину, на самом деле не играло никакой роли. Но по закону это было не так. Оказалось, что решение по этому делу было передано в Верховный Суд, а оттуда – обратно в апелляционный. Весь судебный процесс чем-то напоминал строительство здания на плывучем песке строителем-непрофессионалом, который не знает, когда же он сможет опереться на твердый грунт.

Математическая составляющая бухгалтерского дела по-научному выверена, логична и точна. И это мне нравилось. Юридическая же сторона не поддавалась научному объяснению и часто казалась непонятной и нелогичной. И эти два аспекта с трудом уживались в моей голове.

Мудрость, которую мне так хотелось познать, на поверку оказывалась с изъянами, я был сильно разочарован, и учеба давалась мне с большим трудом. Учиться мне предстояло еще

долго, и это только усиливало мои мучения. Законы, тонкости которых я изучал, постоянно менялись. Это в первую очередь относилось к системе налогообложения. Не было года, чтобы министр финансов не внес очередных изменений в действующие законы. Все, чего мне хотелось, так это получить диплом, разбираться в своей профессии и достойно зарабатывать себе на жизнь. Я не собирался тратить бóльшую часть своей профессиональной жизни на то, чтобы достичь границ познания в предметах, которые я терпеть не мог. Если я все-таки продолжал учиться и мечтал получить диплом, то это было под влиянием моей матери. Я чувствовал на себе груз и никак не мог заставить себя его сбросить. Но в конце концов мне это удалось.

Борьба с денежными затруднениями требовала жертв, особенно когда через несколько месяцев после того, как мы поселились у Морин, выяснилось, что Эллен ждет ребенка. Чтобы как-то сэкономить деньги, я решил перейти на самокрутки из развесного табака. Я покупал себе 60 граммов табака «Голден Вирджиния» на неделю, и из него получалось около пяти пачек по 20 самодельных папирос. Но у меня не возникало и мысли о том, чтобы совсем бросить курить. Я продолжал пичкать себя никотином. Еще я периодически подрабатывал тем, что подправлял налоговую документацию для некоторых своих знакомых. Когда нам совсем стало не хватать денег, я готов был на любую работу, например, согласился подработать помощником фотографа на свадьбе одного старого друга Эллен. Я прекрасно помню, как это было.

В приемной друг Эллен сказал, что мне нужно подойти в баре к стойке и заказать что-нибудь выпить, после чего ко мне подойдут. Когда я так сделал, ее отец, мистер Джонс, управляющий баром, услышав, что я заказал джин с тоником, посмотрел на меня с необычайной враждебностью. «Что ты здесь делаешь?» – прорычал он. Сразу после этой фразы смешки в баре затихли, и чья-то железная рука вдруг больно схватила меня за плечо и оттащила назад. Развернувшись, я увидел перед собой огромного и страшного типа. Мне казалось, что он стоял, уставившись на меня около часа, на самом же деле это заняло несколько секунд, после чего он сказал, что счета не нужно.

Напряжение, нависшее в воздухе, постепенно рассеялось, и посетители продолжили общение, как будто для них подобная стычка была в порядке вещей. Я взял свой джин с тоником. Никаких извинений от того типа так и не последовало.

Как выяснилось, меня приняли за члена банды Крея, враждовавшей с ребятами мистера Джонса. Со мной хотел разобраться парень из Южной Африки по имени Бобби Рамси,

который был в бегах по обвинению в убийстве, якобы совершенном им у себя на родине.

В середине 50-х годов прошлого века близнецы Ронни и Регги Крей были известны тем, что занимались грабежом средь бела дня в Ист-Энде, восточной части Лондона. Я никогда раньше не слышал о них, пока не переехал в Вэпинг. Ничего я не знал и об их противниках, таких как мистер Джонс, которые промышляли грязными делишками в разных районах города. Те, кто был в курсе, знали о существовании пабов, которые часто посещали соперничающие группировки. Я так редко выбирался куда-нибудь выпить, что даже не знал, куда мне стоит ходить, а куда нет. Как-то однажды вечером за мной зашел Дэзмонд и предложил пойти прогуляться, чтобы я развеялся, отдохнул от учебы и Вэпинга. Мы с ним направились в соседний район Шэдвел. Мы ехали в его стареньком «форде» по улицам в надежде отыскать какой-нибудь приличный паб, как вдруг перед нами на дорогу выскочил какой-то мужчина. Казалось, что он даже не видел нас. Дэз посигналил ему, после чего мужчина остановился посреди дороги и несколько секунд стоял, уставившись на нас, пока, наконец, не двинулся с места и не пошел дальше. Несколько минут спустя мы заметили бар, который выглядел вполне прилично, и подъехали к нему. Внутри располагались две смежные барные стойки, одна из которых была совершенно пуста, а у второй какая-то компания играла в карты. Я заказал для нас выпить, и мы сели за столик у пустого бара. Когда мы собрались пропустить по второму стаканчику, Дэз ушел к стойке сделать заказ, а я услышал оживленные голоса карточных игроков. Я уже собрался подойти и посмотреть, как они играют, но вдруг заметил среди них того человека, который встретился нам на дороге, и передумал. Было в нем что-то, что заставило меня насторожиться. Он тоже увидел меня, но ничего не сказал, а просто несколько секунд стоял и смотрел на меня, а потом направился в другой бар.

Чуть позже один из карточных игроков подошел к нам и тихим угрожающим голосом сказал: «Нам нужен этот столик». Не надо было быть Шерлоком Холмсом, чтобы взвесить все происходящее и прийти к выводу, что самым разумным было бы сейчас уйти. Тот тип, который подошел к нам, очевидно, ждал, что мы так просто не уйдем и окажем хоть какое-то сопротивление. Но когда я вежливо ответил ему: «Пожалуйста, располагайтесь, будьте нашим гостем», он так и остался стоять, точно в полном ступоре. По его виду было совершенно понятно, что он не привык к подобному вежливому обращению. Я подошел к стойке бара и сел рядом с Дэзом, нам принесли заказанную выпивку. Я сказал Дэзу, что мы уходим, он запротестовал. У меня

не было времени что-то ему объяснять или спорить: «Если ты не допьешь свою выпивку за 30 секунд, то я возьму тебя за шиворот и сам вытолкаю наружу». По моему тону он, видимо, догадался, что дело серьезное. Как и я, он в два глотка выпил всю кружку. С такой скоростью он мог бы стать серьезным соперником для студентов в соревнованиях по скоростному распитию спиртных напитков. Несколько лет спустя в местной газете я узнал того парня, которого мы встретили на дороге. Это и был Ронни Крей. Было бы излишне говорить, что больше мы в тот паб не ходили. Совсем скоро мы с Эллен уехали из Вэпинга и обосновались в Путни с нашим сыном Джоном. Самой большой преградой, которую предстояло мне тогда преодолеть, был выпускной экзамен по бухгалтерскому делу.

Раньше этот экзамен не вызывал у меня опасений, но во время моей подготовки к нему все, что только могло пойти наперекосяк, так и пошло. В какой-то момент я даже хотел выбросить белый флаг и сдаться. Удержали меня от этого шага только слова Кена Янга, которые я помнил со времен моей подготовки к службе в армии. Когда Янг был в похожей ситуации, у него тоже возникала мысль бросить все, но в какой-то момент он сказал себе: «Я все-таки попытаюсь продержаться до конца. Через год мне этого точно не выдержать». И я тоже продолжил борьбу, хотя прекрасно знал, что мое упорство может быть не вознаграждено.

О плодах своего упорного труда я мог узнать только через полгода. Я знал точную дату, когда будут известны результаты. В то майское утро мы с Эллен сидели и ждали почтальона. Наш дом располагался у подножия холма, и когда почтальон показывался наверху, мы могли проследить весь его путь до нашего дома. В то время почтальоны приходили как по расписанию. Кен Янг говорил мне, что даже не надо открывать конверт, чтобы узнать результат. Если конверт будет толстым, можно не волноваться. Но если же он будет тонким, вероятность, что этот экзамен придется пройти заново, увеличится.

Как правило, почтальону надо было задержаться у двух-трех домов, прежде чем дойти до нас, но в тот день он почему-то останавливался у каждого дома. Наконец он подошел и к нашему дому, вытащив из своей сумки одно-единственное письмо. Я спросил Эллен, каким, по ее мнению, оно было – толстым или тонким. Будучи человеком решительным и определенным, она тогда сказала: «Оно среднее». Мне тоже так показалось.

Несколько секунд спустя письмо уже лежало на крыльце. Мы с Эллен долго на него смотрели, пока, наконец, не набрались мужества его поднять. Прошло еще несколько секунд, прежде чем

мы вскрыли конверт. Обрадованные известием, что я действительно сдал экзамен, мы начали танцевать. У меня с души словно камень свалился. То, что я испытал в тот момент, было похоже на состояние легкого опьянения. Я сдал этот экзамен и стал дипломированным бухгалтером. Это означало, что теперь у нас будет прочное материальное положение. Я надеялся, что теперь мы с Эллен будем в полной мере радоваться жизни.

Первым делом большинства молодых бухгалтеров, которые только что получили диплом, было составление себе внушительного послужного списка. Было обычным делом в течение четырех лет после получения диплома набираться опыта в своей профессии, прежде чем открывать собственную практику или же покупать партнерство в какой-либо фирме. Я решил остаться у «Пита, Марвика, Митчелла и компании». Здесь я занимался главным образом аудиторскими проверками, готовил отчеты и налоговую документацию – одним словом, занимался всем тем, чего всегда терпеть не мог. Те дни могли бы стать для меня просто невыносимыми, если бы у меня не было другой жизни, которая не имела никакого отношения ни к работе, ни к моей молодой растущей семье.

Дэз и я впервые пошли на площадку для игры в гольф в Ричмонде, чтобы сразиться за маленький белый шарик, когда я еще готовился к своим промежуточным экзаменам. Дэз отказался играть уже после первого раунда, у него игра не шла. А мне гольф показался очень увлекательным. С того дня он стал главным занятием в моей жизни, моим главным увлечением. Все выходные напролет я проводил на площадке для гольфа, ударяя клюшкой по мячу. Прелесть этой игры заключалась в том, что она проходила на свежем воздухе и была физически полезна для меня. Я годами сидел согнувшись в три погибели над учебниками. От такого образа жизни моя прекрасная спортивная форма, приобретенная за время службы в армии, исчезла без следа. Физически я уже превращался в мужчину средних лет. Непрерывное курение вносило свою лепту в этот процесс. Помогая мне быть в форме и выглядеть на свои года, гольф, в особенности пока я работал в «Пит, Марвик, Митчелл и компания», вносил в мою жизнь живость и разнообразие. Бывало, я сидел в своем кабинете, за рабочим столом, с ручкой в руке, склонившись над бухгалтерской книгой, но мысли мои были далеко-далеко от скуки и суеты рабочего дня, и я снова переносился на площадку для гольфа, где с клюшкой в руке склонялся над мячиком, обдумывая прошедший раунд игры и готовясь к следующему.

К тому времени, когда я получил диплом, явным лидером на

поле борьбы в главном офисе компании был некий Брайан Онгьерс. В своем желании любым способом утвердить свое превосходство над другими сотрудниками он дошел до того, что велел освободить маленькую кладовку рядом с кабинетом помощника управляющего, чтобы сделать из нее персональный кабинет. Со временем он даже распорядился, чтобы стол секретаря-машинистки отдела передвинули ближе к его кабинету. У новых посетителей создавалось твердое впечатление, что она была личным секретарем мистера Онгьерса, а остальным только разрешалось пользоваться ее услугами.

Онгьерс был очень проницательным человеком и мастерски умел блефовать. Было невозможно доказать ему, что он неправ, даже когда вы точно знали, что он ошибается. Я все свои учебники перерыл в надежде найти какой-нибудь аргумент в споре против него, но так и не смог его превзойти. И хотя с ним было до безумия сложно работать, все же он, сам того не зная, дал мне несколько полезных уроков касательно служебных отношений между сотрудниками, которые очень мне пригодились в будущем.

Свою лепту в «непробиваемую броню» мистера Онгьерса внес мистер Бенсон, самый младший из партнеров нашей компании. По завершению аудиторской проверки, как правило, нужно было доложить о ее результатах сначала своему начальнику, а затем одному из партнеров. Моя единственная встреча с Бенсоном состоялась после одной из таких проверок. Я готов был увидеть перед собой такого же напыщенного типа, как Онгьерс, и соответственно разговаривать с ним. Во время беседы я был очень доволен тем, как ответил на один его вопрос. Мой ответ изобиловал какими-то сложными оборотами, длинными фразами и внушительно звучащими сочетаниями слов, но мистер Бенсон неожиданно перебил меня:

– Извините, но я не понял ни единого слова из того, что вы сказали. Вы не могли бы начать с самого начала, но при этом рассказывать так, как будто обращаетесь к самому непроходимому тупице, с которым вам когда-либо приходилось иметь дело, и, пожалуйста, по возможности старайтесь использовать слова попроще.

Я был ошеломлен тем, что при блестящем уме мистера Бенсона приходилось обращаться с ним как с недалеким простачком. Но, обдумав все хорошенько, я понял, в чем ценность такого подхода. Конечно, в некоторых ситуациях блеф и бравада Онгьерса могут быть полезны, но когда пытаешься что-то узнать и понять, этот метод вряд ли поможет. Как часто многие ученики на уроках боялись поднять руку и при всех спросить у

преподавателя: «Сэр, не могли бы вы объяснить, я не понял…», потому что они боялись саркастической ремарки и подтрунивания со стороны одноклассников. Многие проходят через это и всю жизнь помнят, какой стыд они при этом испытали. Некоторые не хотят играть в карты или другие игры либо отказываются учиться водить машину, потому что считают себя ущербными и боятся показаться такими в глазах других людей. Если человек такого уровня, как мистер Бенсон, предложил мне обращаться с ним как с полным дураком, тогда кто же я такой, чтобы делать вид, будто у меня есть ответы на все вопросы?

Моя встреча с Бенсоном открыла мне истину. Как это прекрасно, когда не надо притворяться перед кем-то, что у тебя выдающиеся интеллектуальные способности. По мере приобретения знаний ты начинаешь завоевывать доверие окружающих и в конце концов осознаешь, что действительно интеллектуально развит. Но очень важно, чтобы тебя учил человек, способный четко формулировать свои мысли.

Урок просвещения, который мне преподал мистер Бенсон, в итоге выявил всю бесполезность и тщетность моего пребывания в фирме «Пит, Марвик, Митчелл и компания». В отличие от мистера Бенсона мне придется в будущем научиться немного блефовать, если я хочу иметь внушительное резюме и заводить контакты с нужными людьми. У меня к этому душа совершенно не лежала, и, к счастью, у Эллен тоже. Проработав по специальности всего лишь год после получения диплома, я решил обратить свой взор в сторону Сити, деловой части Лондона, и начал поиск работы в месте, которое, по моему представлению, олицетворяло собой настоящую жизнь.

Настоящая жизнь

У меня появилась возможность поработать в одной компании в должности секретаря, бухгалтера или финансового контролера – можно назвать это по-разному. Как обычно, начать надо было с должности помощника секретаря, после чего, получив необходимый опыт, можно было устраиваться на работу по основной специальности. Мне не очень нравился этот порядок, потому что помощникам редко поручали какое-либо серьезное дело. Они находились в еще большем подчинении, чем секретари; в итоге настоящего опыта им так и не удавалось набраться. Когда наверху освобождалось какое-либо место – чаще всего в результате чьей-то отставки или преждевременной кончины, то положение подчиненного мешало им получить повышение и в большинстве случаев это место доставалось другому сотруднику. Я же хотел работать на ответственной должности.

В конце концов мне предложили место бухгалтера в компании «Юстас и партнеры», небольшой, но быстро растущей фирме, которой уже требовались бухгалтеры на полный рабочий день. В этот раз я «нырнул» очень глубоко и не знал, смогу ли выплыть или же пойду ко дну. Я, конечно, сильно рисковал. Но при моей осторожности и правильном использовании всех трюков Онгьерса и советов Бенсона я скоро научился держаться на плаву и становился уже опытным пловцом.

Работая в компании «Юстас и партнеры», я предпринял еще одну попытку бросить курить, перейдя от сигарет к трубке. В этом была своя логика. Так как я ненавидел запах табака, то подумал, что курить трубку мне быстро опротивеет и в итоге я совсем брошу курить. Но, как известно любому курильщику трубок, сперва приходится привыкать не только к отвратительному запаху табака, но и к самой трубке. Из-за того что я постоянно держал во рту мундштук, через несколько недель у меня стал болеть кончик языка, как будто я его обжег. Трубка, которую я курил, очень подходила к моему образу современного человека, ведущего светский образ жизни. Она была очень элегантной, и ее изящный мундштук плавно переходил в маленькую курительную часть в форме чаши. Мне бы, наверное, следовало последовать примеру моего любимого героя Шерлока Холмса и купить себе трубку с загибающимся к низу мундштуком и большой чашей. Но самым противным в курении трубки оказался тот вязкий остаток табака, который скапливался на дне чашечки, особенно если вы, как и я, тоже редко ее чистите. Самый неприятный случай произошел со мной, когда я с друзьями как-то ужинал в

ресторане. Я разжег трубку, откинул голову назад, чтобы получше насладиться богатым табачным дымом, но почувствовал, что мне в горло забилась эта вязкая дрянь из трубки, и я тут же ее выплюнул.

Три месяца спустя язык у меня все еще продолжал болеть, и хотя я постоянно экспериментировал с новыми сортами табака, мне так и не понравился его вкус. Но я был настойчив и скоро привык и к табаку, и к трубке. В день я выкуривал более 50 граммов табака марки «Балканское собрание» и вскоре добавил к ним еще и сигарету. После этого я окончательно бросил трубку и перешел только на сигареты.

Учитывая мои неудачные попытки бросить курить, я дошел до того предела, когда отказаться от этой пагубной привычки навсегда уже было невозможно. Единственным приемлемым для меня выходом было сократить количество выкуриваемых сигарет, и я решил ограничить себя 10 сигаретами в день.

Сначала это давало результаты. Я выкуривал сигареты строго по часам и ждал каждого следующего часа, когда можно было затянуться. Но постепенно я становился одержимым и постоянно смотрел на часы в ожидании положенного времени, по минутам считая, сколько еще мне осталось ждать. Я был очень дисциплинированным и закуривал сигарету только в строго установленное время. Иногда я с замиранием сердца смотрел на часы с сигаретой в руке, отсчитывая секунды до заветного часа. Мне было чертовски трудно придерживаться такого распорядка, я напрягал всю силу воли и самодисциплину, чтобы не сорваться. И каждый раз заветной сигареты хватало всего лишь на 10 минут. После того как я ее выкуривал, мне приходилось ждать еще 50 минут, чтобы взять новую. В итоге однажды наступил день, когда я больше не смог себя сдержать и закурил сигарету в нарушение установленных правил. При этом я успокаивал себя, что ничего страшного не случилось и завтра я опять буду придерживаться графика.

Ирландский комик Дейв Ален однажды очень точно объяснил, что происходит, когда человек пытается контролировать свою никотиновую зависимость. Вот его слова: «Я выкуриваю определенное количество сигарет и строго придерживаюсь графика. Я никогда не курю больше 10 сигарет в день. Иногда, конечно, позволяю себе взять лишнюю сигарету из той порции, что отложил на завтра, но я никогда, никогда не превышаю свой максимум в 10 сигарет в день. Та сигарета, которую я сейчас курю, – это часть отведенного мне запаса на 4 июля 2046 года!»

Я не попался на эту удочку. На самом деле я сделал как раз

наоборот. Когда час подходил к концу, вместо того чтобы закурить сигарету, я брал все количество сигарет, отведенное мне на следующий час, кроме одной. Я был похож на белку, которая припасает себе орешки на зиму. Но такая тактика не помогала мне отказаться от курения или уменьшить свою зависимость. Я прекрасно помню тот день, когда первый раз сумел собрать 10 сигарет. У меня от радости горели глаза, как у ребенка, который пересчитывал денежки из своей копилки. Я решил, что выкурю все припасенные сигареты на следующий же день. Мысль о том, что я смогу выкурить целых 20 сигарет за день, приводила меня в состояние полнейшего восторга.

Но следующий день обернулся для меня настоящей пыткой. Мне пришлось опять возвращаться к своей норме – одна сигарета в час. В конце концов я опять не сдержался. Я никак не мог ограничиться только одной сигаретой. Тогда я решил выкуривать по одной сигарете каждые полчаса, прикинув, что 20 сигарет в день – это тоже неплохой результат. Моя зависимость от никотина уже была настолько сильной, что я не мог не думать о сигаретах все 20 минут, пока не курил. Выкинуть две трети из жизни – почти то же самое, что выкинуть пять шестых. Добавьте к этому еще и ничтожное существование – получится совсем невеселая картина. В итоге я решил не курить в течение дня и выкуривать всю ежедневную норму только дома после работы. И то же самое: вначале все шло как по маслу. Весь день я не притрагивался к сигаретам и чувствовал себя почти святым. Но как только стрелка часов в офисе показывала половину шестого, я как сумасшедший спешил домой, чтобы закурить долгожданную сигарету. Какое это было блаженство выкурить первую за целый день сигарету! Но вот вторая сигарета уже не приводила меня в такой восторг. К тому времени как я делал затяжку пятой по счету сигаретой, я вдруг поймал себя на мысли: «Почему я это делаю?»

Проработав в качестве дипломированного бухгалтера в течение двух лет, я приобрел уверенность в себе и почувствовал, что уже достаточно опытен, чтобы занять должность финансового директора в Имперском химическом тресте, учитывая, что в то время такую должность еще ни разу не предлагали 25-летнему человеку. Но я был готов идти вперед. Компании «Уильям Кори и сыновья» требовались бухгалтеры. У меня все так же не было ни малейшего желания числиться в помощниках, но зарплата на этой должности была довольно высокой и имя Кори было известно повсюду. Эта работа стала бы большим плюсом для моего послужного списка, ведь я еще только начинал свою карьеру. Решив, что мне абсолютно нечего терять, я подал

заявление о приеме на эту работу, и меня пригласили на собеседование.

Главный офис компании Кори располагался в одном из мрачных зданий рядом с Уайтчепл, в 20 минутах ходьбы от Вэпинга. Не то чтобы мне не понравился человек, который проводил со мной собеседование и который должен был бы стать моим начальником, но где-то ближе к середине собеседования я начал осознавать, что это не для меня. Я как раз собирался сказать об этом, когда тот, кто проводил собеседование заявил: «Компания Кори придерживается строгой политики против курения». В наши дни подобная политика в компаниях скорее норма, нежели исключение, но в начале 60-х это было еще в новинку. Вы, конечно, подумаете, что подобное откровение стало бы для меня, заядлого курильщика, прекрасной возможностью закончить собеседование и уйти. Но я ничего не сказал в ответ на его заявление и, когда мне предложили эту работу, согласился.

Разумеется, зарплата, которую мне предлагали, была довольно высокой, но не это было для меня решающим фактором. Я знаю много случаев, когда курильщики отказывались от работы только из-за того, что им не разрешали курить. Уверен, что я единственный, кто согласился на работу, которую хотел получить только по одной-единственной причине – заставить себя бросить курить! Но я считал, что это – самое правильное решение. У меня из головы не выходил случай, который произошел несколько месяцев назад в Роял Марсден Хоспитал.

В этой больнице лежал мой отец. Ему было 56 лет, и он умирал от рака легких. Когда я сидел у его постели, он был в полубессознательном состоянии и вряд ли понимал, кто находится с ним рядом. Он издавал какие-то хрипловатые гортанные звуки, различить которые могла только моя мать. Она подносила ему стакан воды, он медленно пил через трубочку, и на его ссохшихся губах иногда блестели прозрачные капли. Каждый глоток давался ему с большим трудом, казалось, что он вот-вот задохнется. По жизни он очень любил пропустить стаканчик, и каждый вечер в пабе его ждала положенная пинта пива. Я ненавидел его за это, но в тот момент в больнице я бы все отдал, чтобы только утолить его жажду. Перед смертью он взял с меня клятвенное обещание, что я брошу курить.

Я обещал ему, что так и сделаю. Для себя я твердо решил, что ни за что не хочу закончить жизнь так же, как он, на больничной койке, умирая от рака легких. Но как только я вышел из больницы, тут же закурил сигарету.

Работа в компании Кори представлялась мне шансом искупить грех, что я не сдержал клятвы, данной отцу; к тому же

это должно было приостановить процесс разрушения здоровья, которое я сильно запустил, взяв в рот сигарету. С тех пор как я получил диплом и стал хорошо зарабатывать, я мог позволить себе курить самые лучшие сигареты и в любых количествах. Но их губительное влияние уже начало проявляться. Компания «Уильям Кори и сыновья» дала мне отличный шанс разрешить проблемы, которые у меня были раньше, когда я пытался бросить курить, и все-таки сдержать обещание, данное умирающему отцу.

Для некоторых курильщиков самой большой проблемой является отказ от курения в обычной жизни, дома или на людях. На работе, пока они чем-то заняты, они еще могут противостоять никотиновому голоду, но, находясь в пабе, ресторане или просто отдыхая с друзьями, они не могут не курить. Другие курильщики признаются, что им не удается сконцентрировать на чем-то свое внимание, пока они не сделают затяжку. Мне это было знакомо. И я подумал: если я буду работать в офисе, где не разрешают курить, у меня не будет иного выбора, как бросить курить. Но, как я обнаружил уже много лет спустя, пытаться пересилить себя – это очень распространенная, но, увы, малоэффективная практика среди курильщиков.

В то время считалось, что если кто-то хочет бросить курить, то для этого требуется только проявить небольшую силу воли и у него все получится. И я тоже, как и подобает молодому энергичному человеку, с горячим рвением решил перенять эту тактику. Но на поверку оказалось: я не мог признаться жене, семье и своим друзьям, что у меня недостаточно силы воли, чтобы бросить эту пагубную привычку. Единственной возможностью было устроиться на ненавистную мне работу только потому, что в этой компании проводилась политика борьбы с курением. Если вы были алкоголиком или же имели какую-либо другую зависимость, то вам, вероятно, знаком такой термин, как «ломка». Для тех, кого Бог миловал, это понятие означает процесс, при котором зависимый человек отказывается принимать то, от чего у него сильная зависимость. При этом он испытывает сильные мучения и готов к самым иррациональным действиям, лишь бы не делать того, чего требует от него эта зависимость. У меня была такая же ломка.

Даже сейчас, когда людям уже столько известно о никотиновой зависимости, любой курильщик будет продолжать отрицать это. Многие из них будут утверждать, что они курят только потому, что так хотят. Если спросить у них, когда они решили попробовать ради интереса свою первую сигарету, то большинство из них точно вспомнят, когда и при каких обстоятельствах это произошло. Но если поинтересоваться у них,

когда они приняли решение курить ежедневно до конца своих дней, то не смогут ответить, как будто не понимают сути вопроса.

В компании «Уильям Кори и сыновья» рабочий день начинался с 9 часов утра и заканчивался в 17 часов, плюс часовой перерыв на обед. Каждое утро я ждал, когда наступит перерыв на обед, а днем – окончания рабочего дня. Если же у меня было какое-то трудное дело, я тайком выкуривал несколько сигарет в туалете, чтобы снять напряжение и найти решение проблемы. Вскоре прошел слух, что я болен дизентерией.

Но самое худшее было впереди. Если вы когда-нибудь смотрели телевизионный сериал «Взлеты и падения в жизни Рэджинальда Перина», то вспомните, что главный герой каждое утро опаздывал на работу в Саншайн Дэзертс и каждый раз у него была одна и та же отговорка. Я был в такой же ситуации. Но в отличие от героя сериала я приходил на работу вовремя. В компании происходила крупная реорганизация, и я как ответственный за создание филиалов компании в Варфедже и Литерейдже должен был работать сверхурочно. К 17 часам меня уже так отчаянно тянуло закурить сигарету, что единственной мыслью в моей голове было как можно быстрее вырваться из офиса, чтобы утолить никотиновый голод и избавиться от нервозности, которая сопровождала это состояние. Я ловил себя на мысли, что каждый раз обещаю задержаться и поработать подольше, а затем под каким-нибудь предлогом нарушаю это обещание. От видимого отсутствия силы воли и мнения, которое могло сложиться обо мне у моих коллег, мое уважение к самому себе постепенно падало. Сила никотина была настолько велика, что по сравнению с желанием закурить мои мысли о карьере отходили на второй план. Изменить ситуацию я был не в состоянии. Через полгода я понял, что больше не могу этого терпеть, и начал подыскивать другую работу. Я пребывал в таком отчаянии, что согласился на первое, что мне предложили.

Предложение о работе поступило от компании, которая должна была выйти на рынок с новым продуктом под названием «система автоматической блокировки ключа зажигания». Эту новинку придумал племянник изобретателя светофора, и она служила защитой от угона машин. На автомобиль устанавливался специальный кодовый замок, и, чтобы завести машину, необходимо было набрать определенную цифровую комбинацию. Все машины, снабженные таким устройством, были надежно защищены от угона, по крайней мере, так уверяла реклама.

Первоначальный спрос на этот товар превзошел все ожидания, и компания отчаянно искала бухгалтера и офис-менеджера, чтобы навести порядок в делах и документации

компании. И хотя такая работа не сулила больших заработков, перспективы были неплохие, и начали появляться энергичные менеджеры, готовые работать. Работа была именно такой, как я искал, и оттого что находилась недалеко от моего родительского дома в Путни, она казалась мне еще более привлекательной. Была только одна проблема: если я соглашался, то с понедельника нужно было приступить к работе.

Я должен был предупредить компанию «Уильям Кори и сыновья» о своем уходе за месяц, а если я этого не сделаю, то они могут не дать мне рекомендательное письмо. Так как у меня не находилось убедительного довода, почему я решил столь внезапно покинуть компанию, мне пришлось как следует задуматься над тем, чтобы как-то выйти из сложившейся ситуации. Приемчики Онгьерса неоднократно приходили мне на помощь с тех пор, как я покинул фирму «Пит, Марвик, Митчелл и компания», поэтому я решил прибегнуть к его тактике и в этот раз. Мне нужно было убедить свое руководство в том, что в их же интересах отпустить меня на все четыре стороны как можно скорее.

Мой начальник хотел, чтобы я отработал положенный месяц после подачи заявления об уходе, чтобы избежать проблем с оформлением документов в следующем квартале. Еще на собеседовании я заметил некое враждебное отношение между ним и начальником отдела кадров, который был весьма недоволен наймом дополнительного штата бухгалтеров в количестве семи человек. У моего начальника в подчинении тоже был один бухгалтер, поскольку его помощник не занимался бухгалтерскими делами. Намекнув в разговоре с начальником на то, что мое место может без труда занять его помощник, я потом пошел в отдел кадров и сказал, что хотел бы как можно скорее уволиться, потому что мне уже надоело сидеть здесь и бить баклуши. Обрадовавшись, что от моего ухода компания только выиграет, кадровик сделал все, чтобы я уволился как можно быстрее и лично позаботился, чтобы мне дали отличное рекомендательное письмо.

Работа в компании по внедрению системы автоматической блокировки ключа зажигания была единственным периодом в моей жизни, когда мне нравилось быть бухгалтером. Я от рассвета и до заката разгребал офисные дела и старался не оставлять невыполненную работу на следующий день. Мне не нужно было периодически бегать в туалет, чтобы там тайком выкурить сигарету. Рядом со мной работали молодые и амбициозные молодые люди, во многом похожие на меня. Я был настолько занят разбором текущих офисных дел, что мне

потребовалось какое-то время, чтобы понять, что управление компанией велось гораздо запутаннее и сложнее, чем это могло показаться на первый взгляд. Хотя сама по себе концепция автоблокировки была великолепна, ее применение оставляло желать лучшего. На презентации этой системы любому желающему предлагалось испробовать новинку в действии и попробовать завести автомобиль «Форд Зодиак» последней модели, оснащенный этим устройством. Даже если кто-нибудь отважился бы это сделать (странно, но на это никто так и не решился), машина все равно бы не завелась, какую комбинацию цифр на замке ни набрать. Промоутеры предусмотрительно вылили из бака весь бензин.

Больше всего трудностей вызывала финансовая сторона управления компанией. Компания «Автолок» являлась дочерним подразделением одной страховой компании и финансировалась компанией-учредителем без предъявления счетов-фактур. Система предъявления таких счетов клиенту была очень дорогостоящим способом привлечения средств и обычно подходила для очень рискованных предприятий. Мы подготавливали списки счетов-фактур на проданные нами сигнализации, а компания, которая вела их учет, должна была выслать нам чек на 80 процентов общей суммы за вычетом комиссии. Как только мы получали оплату по этому счету-фактуре, нам надо было вернуть эти 80 процентов. В обязанность работников отдела сбыта входило отслеживать тех, кто опаздывал с выплатами. Вскоре я понял, что многие работники были вовлечены в тайные махинации, которые проворачивал некий «предприниматель» Джон Блум, и меня это сильно обеспокоило. Я связался с нашим главным должником, который подтвердил мне, что никаких товаров он не заказывал и соответственно не получал. Я заявил, что ответственность за это лежит на конкретном сотруднике отдела сбыта, на что мне ответили, что он действовал по указанию управляющего компанией. Когда же я припер его к стенке, то мне намекнули, что поскольку список поддельных накладных был подписан мной лично, то не в моих интересах было поднимать из-за этого шумиху.

Он, конечно же, был прав, мне не стоило привлекать внимание к тому, что произошло, за одним лишь «но» – я понятия не имел, что накладные были поддельными. Моя совесть была совершенно чиста. Когда стало очевидно, что он не собирается никого информировать об истинном положении вещей в «Автолоке», я сообщил о том, что произошло, в главную компанию-учредитель. Я думал, они скажут мне спасибо, но вместо этого мне объяснили, что не надо быть таким наивным. До

меня быстро дошло, что их самих обманули и что, если бы не я, они потеряли бы гораздо больше денег. Но, как это ни странно, несколько лет спустя те же самые директора предстали перед судом по обвинению в ненадлежащем использовании государственных средств.

Компания «Автолок» была ликвидирована, и я остался без работы. Мое резюме о приеме на работу не выглядело привлекательным в глазах моих потенциальных работодателей. По сути, в нем было написано следующее:

> ОПЫТ РАБОТЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ
>
> 2 года в качестве бухгалтера в маленькой, никому не известной конторе.
>
> Полгода в качестве помощника бухгалтера в большой государственной компании.
>
> Полгода в качестве бухгалтера и офис-менеджера в маленькой компании, которая потом распалась.

Ну кому нужен был такой бухгалтер? Будь вы моим работодателем, возможно, на собеседовании мне бы и удалось убедить вас, что я именно тот, кто вам нужен. Но разве вы пригласили бы меня на собеседование? При моих-то заслугах? Первое время так оно и было, и это приводило меня в бешенство. Во времена, когда существует такое огромное число рабочих мест и масса возможностей заработать, чувствовать себя никому не нужным, когда ты молод, амбициозен и у тебя есть на руках диплом, – что может быть ужаснее! После полугодового пребывания в панике меня, наконец, пригласили на собеседование.

Моя работа в компании Lines Bros

Lines Bros была одной из крупнейших государственных компаний и самым главным производителем игрушек в мире. Мне было хорошо известно это имя, потому что оно значилось среди первых в документах о паевом инвестиционном фонде, которые я изучал в ходе одной аудиторской проверки в фирме «Пит, Марвик, Митчелл и компания». Однажды я спросил у управляющего трастовым фондом, по какому принципу он подбирал компании для своих капиталовложений. Он не задумываясь ответил мне:

– Я исхожу лишь из одного принципа – хорошее управление компанией. Если компанией управляют грамотные люди, то компания в надежных руках и можно быть спокойным за свои инвестиции.

Я сразу запомнил эти слова. Они были справедливы и остаются такими и по сей день.

Компания Lines Bros не была широко разрекламирована в прессе, но большинство ее дочерних предприятий были известны каждому. Даже сейчас такие названия, как Meccano, Scalextric, Hornby-Dublo, Tri-ang и Pedigree Prams, еще живы в памяти людей моего поколения. В одно из таких подразделений, Pedigree Dolls, меня и пригласили на собеседование. Имя и сущность этой компании были малопривлекательны для тех, кто искал работу, к тому же ее офис располагался в самом конце Нозен Лайн, очень далеко от таких популярных мест, как Сити или Вест-Энд. Но мне не приходилось выбирать. На тот момент я был без работы, и на руках у меня были жена и трое маленьких детей, которых надо было содержать.

Уверенности в себе у меня поубавилось, когда я сел на поезд и отправился в Мертон. А вспомнив слова управляющего инвестиционным фондом, я и вовсе упал духом. Если компанией управляли хорошо, говорил я себе, то у меня не было никаких шансов получить эту работу. Забавно, но факт: мне предлагали работу только те фирмы, где было плохое управление. Я был уверен, что как только в фирме, которой управляют грамотные люди, взглянут на меня, то они сразу же укажут мне на дверь. Можно было даже не переживать – так оно и будет. Обсуждение моих бухгалтерских навыков и профпригодности сразу отойдет на второй план, стоит им только взглянуть на мои ботинки. Интервьюер, у которого я как-то раз проходил собеседование, рассказал мне, что он не только обращал внимание на ботинки кандидата, но даже замечал, вычищены ли у них каблуки. К

счастью, будучи сам инструктором по строевой подготовке в армии, я взял за привычку следить за обувью, и мыски и каблуки моих ботинок всегда были вычищены и сияли как новенькие. Я получил эту работу и даже был счастлив принять условия работы в компании, среди которых значился и пункт, касающийся моей зарплаты, – она была ниже, чем на моей предыдущей работе.

Позднее я узнал, что был единственным кандидатом на эту должность и политикой компании Lines Bros было взять самого дешевого работника, у которого ботинки были начищены до блеска. Как оказалось, грамотное управление заключалось именно в умении заключить выгодную сделку.

И хотя мне все еще не нравилось работать бухгалтером, работа на компанию Pedigree Dolls была для меня самым интересным периодом в жизни. Продукция компании была известна своим высоким качеством, и мы готовились запустить новую серию кукол с прилагаемым к ним набором аксессуаров, которые пользовались большим успехом на другой стороне Атлантики, где уже были Барби и Тэмми. Как и к остальным куклам, к Синди прилагались разные наряды и аксессуары, и, как и остальные, эта кукла тоже должна была принести компании большие деньги.

Производство этой куклы началось в 1963 году и сопровождалось беспрецедентной рекламной кампанией. К Рождеству было продано порядка 200 тысяч штук. Когда запускаешь на рынок новый товар, самое трудное – сделать так, чтобы его производство соответствовало спросу на него. В случае с Синди производство не могло удовлетворить и десятой части спроса. Это несоответствие в объемах производства негативно сказалось на качестве изделия. Сопутствующие товары для кукол, например платья, были таких маленьких размеров, что на их изготовление уходило больше времени, чем, к примеру, на изготовление платья в полный размер. Чтобы обеспечить нужные объемы производства по выгодной цене, было решено заказать платья в Гонконге, на что, конечно же, требовалось время. Родители, которые ранее заказали куклы в местных магазинах, не получили свой товар и были вынуждены делать заказы в других местах. Такое дублирование привело к тому, что заказы, отправленные в Гонконг на изготовление платьев, в 10 раз превышали реальное количество заказов. Как только наладились поставки из Гонконга, на склады в огромных количествах стал поступать товар, который просто не успевали распродавать. Пришлось продлить рекламную кампанию по телевидению, чтобы как-то замедлить процесс перенасыщения рынка сопутствующими изделиями для кукол. Часть одежды для кукол Синди так и

лежала на складах, пока ткань не разъела моль.

После того как я поступил на работу в Lines Bros, обнаружились серьезные проблемы в ее управлении. Если раньше мне приходилось сталкиваться с коррупцией, то здесь дело было в другом – в некомпетентности руководства и в абсолютном незнании основ управления компаниями такого уровня. Управляющими дочерних филиалов назначались бывшие гвардейские офицеры, которым после окончания войны не нашлось места среди служащих военного ведомства. Внешне они вполне соответствовали своей должности, но под маской вежливости и почтения скрывалась мелкая сущность заурядных обывателей. Представьте себе в роли управляющего директора компании английского комика Терри Томаса – и вы поймете, что я имею в виду.

Прозрение пришло ко мне в день, когда управляющий попросил меня поприсутствовать на его встрече с одной молодой женщиной, директором небольшого швейного ателье, поскольку, как он сам выразился, плохо разбирался в финансовой стороне вопроса. После того как они условились о цене за производство одежды для кукол, он обратился ко мне и поинтересовался, каково мое мнение по этому вопросу. Я ответил женщине: «Полагаю, вас устроят обычные 5 процентов скидки в месяц?» Все, кто разбирается в этом бизнесе, знают, что обычная ставка составляет 2,5 процента. Очевидно, не понимая, что это она делала нам скидку, а не мы ей, она ответила: «А может, лучше 10 процентов?» Прежде чем я успел ей ответить, мой начальник сказал: «Хорошо, чтобы никому не было обидно, давайте сойдемся на 7,5 процентах». Очевидно, что и в своей работе он допускал такие же ошибки.

Учитывая объемы производства кукол, которые мы планировали продать, несложный процесс производства гарантировал нам успех, который в большей степени был заслугой тех, кто занимался дизайном одежды для Синди. У меня сложилось впечатление, что она создается группой профессиональных модельеров-конструкторов. Но на первом собрании, на котором обсуждался успешный старт проекта с Синди, выяснилось, что этим «профессиональным модельером» была жена управляющего, которая когда-то в школе изучала шитье. Она опоздала на собрание, сказав, что у нее заболела няня и ей пришлось взять с собой своего полугодовалого ребенка. Все собрание ребенок плакал и кричал. Когда подошла очередь выступить нашему «модельеру», она передала ребенка директору по продажам, и тот все оставшееся время пытался его угомонить, сюсюкая и причитая над малышом, пока тому не надоели

обезьяньи ужимки незнакомого дядьки в безупречном костюме в «елочку».

Директор по продажам в Pedigree Dolls лучше, чем управляющий, разбирался в цифрах и расчетах. Поэтому, когда требовалось разработать схему повышения объемов продаж, последний всегда обращался ко мне за помощью. Я вычислил, что каждый продавец должен получать вознаграждение в зависимости от его объема продаж за предыдущий год и ему должны выплачиваться комиссионные в размере 10 процентов от продажи товара, если он перевыполнил план продаж за этот год. Мы условились, что такое вознаграждение будет хорошим стимулом для его работы. Директору отдела продаж эта незатейливая схема понравилась, и мы все вместе пошли к генеральному директору, чтобы он дал свое согласие. Я попросил директора по продажам самому объяснить генеральному директору суть нашей идеи, что он и сделал четко и аккуратно. Хотя согласие генерального директора было формальностью, но, как обычно, полная его безграмотность опять стала нам препятствием:

> *Гендиректор:* Если работник перевыполнил план и принес компании 1000 фунтов, то каким будет размер его вознаграждения от этой суммы?
>
> *Директор по продажам:* 10 процентов.
>
> *Гендиректор:* А сколько это будет в деньгах?
>
> *Директор по продажам (приведенный в замешательство таким вопросом и предчувствуя подвох):* Вы имеете в виду с учетом налогов и страховых взносов?
>
> *Гендиректор (учтиво):* Нет, для начала давайте просто определим сумму и не будем слишком мудрить.
>
> *Директор по продажам (пытаясь скрыть свое удивление тем, что человек, который руководит компанией, не может подсчитать, сколько составят 10 процентов от 1000 фунтов):* Ну… это будет 100 фунтов.
>
> *Гендиректор (теперь уже уверенным и властным тоном)*: Понятно. А если снизить до 5 процентов, то сколько это будет?
>
> *Директор по продажам (абсолютно невозмутимо, понимая, что математические способности управляющего не выше уровня восьмилетнего школьника):* 50 фунтов.
>
> *Гендиректор (без колебаний):* Вот на этом и остановимся. Пусть будет 5 процентов.

Казалось, что генеральный директор был очень доволен своим решением, быть может, потому, что, по его мнению, он сэкономил для компании большую сумму, снизив размер

комиссионных до 5 процентов. Но его недальновидность привела к тому, что в итоге ни один из продавцов не стремился перевыполнить норму по продажам.

Меня очень беспокоило, как управлялась компания, и я сказал Эллен, что если не произойдет смены руководящего состава, то компания прогорит. Она думала, я напрасно волнуюсь, и напомнила мне, что это крупнейший производитель игрушек во всем мире: «Управление в такой компании не может быть плохим». Но ее доводы не могли меня утешить, учитывая, что я почти каждый день получал отчеты от самых разных людей, от директора фабрики и до руководителя отдела экспорта, которые лишний раз говорили о неспособности генерального директора руководить компанией. Компания, которая постоянно несет убытки, долго не протянет, а поскольку я был ответственным за подведение финансовых итогов ее деятельности, то чувствовал, что непременно должен что-то предпринять, чтобы как-то изменить ситуацию.

Вопрос состоял только в том, как это сделать. Наш директор, при полном отсутствии у него деловой хватки, был приятным, добрым и сочувствующим человеком, настоящим джентльменом в полном смысле этого слова. И у меня духу не хватало вот так просто подойти к нему и сказать, чтобы он подал заявление об уходе, потому что он выживший из ума идиот, не способный руководить компанией. Но я не мог обратиться к вышестоящему руководству; когда был еще дворовой шпаной и позже, во время службы в BBC, для меня всегда существовал негласный кодекс чести – никогда не стучать на друга или сослуживца, и ничто не могло заставить меня его нарушить.

К счастью, ситуация разрешилась сама собой. После появления нескольких счетов, которые отражали бедственное положение дел в компании, меня вызвали «на ковер» к главному бухгалтеру, чтобы я объяснил причины таких убытков. И я все рассказал, честно сославшись на серию нелепых решений, принятых управляющим. В результате директора уволили, а наша компания влилась в одну из дочерних компаний Rovex империи Lines Bros. Меня же назначили финансовым директором Rovex.

И казалось, что настал подходящий момент, чтобы сделать еще одну попытку бросить курить. Шел 1965 год, и к тому времени количество моих неудач постоянно росло. Поскольку не удавалось победить эту привычку усилиями воли, я решил, что просто перестану покупать сигареты. Это был не новый метод и, увы, не самый удачный. Но в моем случае я отличался от других курильщиков, которые пытались бросить курить таким образом. Разница состояла в том, что я понял причину их неудач: они

испытывали чувство вины за то, что брали сигареты у друзей. Меня это же чувство вины вынуждало покупать сигареты. Но разве не так большинство из нас подсаживается на курение? Я заранее предупреждал друзей и знакомых, что приму их сигареты без какого-либо чувства вины или не буду чувствовать себя обязанным предложить им ответную сигарету.

Реакция была поразительной. Те, кто никогда не предлагал мне сигарету, вдруг стали предлагать. Такая ситуация была типичной для любой наркотической зависимости. Пока ты «на крючке» и тебе отчаянно необходима доза, никто ее тебе не даст. Но когда другие наркоманы видят, что ты пытаешься «соскочить», они сделают все возможное, чтобы снова заманить тебя в ловушку. Курильщики нарочно будут дымить тебе в лицо и «забрасывать» сигаретами. Когда это произошло со мной, сначала мне это показалось просто чудом. Я получал огромное удовлетворение, видя разочарование и раздражение со стороны тех, кто подталкивал меня к сигарете, когда они видели, что я остаюсь равнодушным, несмотря на их постоянные попытки подсунуть мне сигареты.

Однако природа человека не безгрешна, и, когда меня перестали снабжать сигаретами друзья и знакомые, я обратился к другому источнику – своей секретарше. У меня было типичное для наркомана помешательство: одна часть моего мозга ненавидела ее за то, что она снабжала меня сигаретами, другая же – обожала, поскольку именно она протягивала мне руку помощи. Чувство вины начало одолевать меня несколько недель спустя, но я изо всех сил старался его заглушить и твердо придерживался своего решения не покупать сигарет. Мой мозг четко определил проблему: купи для нее пачку, говорил он мне. Через три месяца я каждое утро приносил ей по три пачки ее любимых сигарет. Теперь я мог брать у нее сигареты с абсолютно чистой совестью и тешил себя мыслью о том, что я постепенно отвыкаю от курения, потому что мне не нравятся сигареты ее марки. Несколько недель спустя я начал покупать свои любимые сигареты.

Моя мысль, что изменения в руководстве компании пойдут только на пользу, быстро сменилась разочарованием. Управляющий Rovex оказался еще одним бывшим служакой из старой гвардии и обычным торгашом. Он любил называть себя «идейным вдохновителем», в моем понимании это означало: его никогда не учили делать что-то, что может принести пользу. Одной из его гениальных идей по росту объема продаж было производство детских надувных рукавов для плавания. Когда он предложил свою идею на собрании, мы все подумали, что он

шутит. Но он говорил всерьез. Директор по продажам нарисовал на листке бумаги карикатуру – детские ноги, торчащие из воды, – и показал ему. Идея так и осталась на бумаге.

Как финансовому директору мне приходилось часто общаться с советом директоров компании-учредителя, а также с теми, кто отвечал за положение дел в филиалах, которое оставляло желать лучшего. Совет директоров полностью подчинялся своему председателю, который знал об управлении не больше, чем его подчиненные, а те в свою очередь лишь тупо выполняли его приказы.

На одном из совещаний с финансовыми директорами филиалов глава совета директоров заявил: «Я хочу, чтобы расходы компании были сокращены на 25 процентов». На что один из них, самый главный, ответил тут же «будет сделано» и пообещал за этим проследить. Остальные нехотя тоже последовали его примеру и высказали свое полное согласие с таким решением руководства.

> *Председатель:* А что скажете вы, мистер Карр? Каково ваше мнение?
>
> *Я:* Я просто задумался над тем, какие должности нам следует сократить?
>
> *Председатель:* Я не хочу, чтобы Вы кого-то увольняли. Просто урежьте свои расходы на 25 процентов. Если другие ваши коллеги могут это сделать, почему вы отказываетесь подчиниться?
>
> *Я:* Потому что я считаю, это моя работа – постоянно сводить расходы компании к минимуму. Если бы я вдруг предложил такое своим подчиненным и они все единодушно согласились, мне было бы любопытно узнать, почему они до сих пор этого не сделали.

Такая реакция не добавила мне уважения ни в глазах других финансовых директоров, ни в глазах самого председателя совета. Последний не хотел слышать правды, потому что не знал, что с ней делать. Единственное, на что он был способен в таких ситуациях, так это обидеться и принять сердитый вид. Он не разговаривал со мной полгода. Мне следовало бы предвидеть его реакцию, ведь в первый день, когда мы с ним встретились, он обиделся, потому что его достоинство было ущемлено.

В компании Pedigree Dolls работал охранником некий Альберт, бывший армейский сержант. Он не особо славился умом, но был честным и внимательным и исправно выполнял свои обязанности. Никто не мог без разрешения войти или выйти через его ворота. Однажды утром я приехал на фабрику и увидел, что

председатель совета директоров стоит у ворот в негодовании из-за того, что его не пустили на собственный завод. Охранник Альберт ни разу до этого не видел председателя в глаза, и я не подумал даже, что надо бы давно повесить у него в сторожке хотя бы фотокарточку, чтобы он знал, как выглядит начальство. Тогда подобного недоразумения можно было бы избежать. Но в душе я был доволен. Альберт четко выполнял свои обязанности. Председатель даже просил, чтобы я уволил Альберта, но я несколько раз ему объяснял, что такого добросовестного охранника нынче еще поискать надо.

Но больше отсутствия навыков работы с людьми в начальнике меня беспокоило его незнание реалий бизнеса. Он кричал, что акции поднялись слишком высоко, а продажи слишком упали и что, пока показатели не стабилизируются, сырья больше закупать не надо. В итоге мы достигли того, что уровень закупок оказался равен нулю, но объемы продаж и производства от этого не улучшились, росли и объемы запасов продукции. Заведующий производством пытался объяснить, что запасы товара стареют. Если для сборки поезда, состоящего из более сотни мелких частей, не докупить одного жизненно важного винтика, то все производство остановится, а вместе с ним остановятся и продажи товара. Единственно разумным решением в такой ситуации было снизить цены на скопившийся товар и пустить его весь на продажу. Но это повлекло бы за собой финансовые потери по счетам, а поскольку компания Lines Bros получала огромный овердрафт от страховой компании Lloyds из-за большого остатка товара на складах, то такой вариант был непригоден. В результате стареющий товар скапливался на складах, требуя дополнительных расходов.

Мне уже становилось жаль нашего председателя совета директоров. Со стороны казалось, что все вокруг происходило по его вине. В действительности же из-за своего собственного незнания он совершенно сбился с пути, да вдобавок еще был окружен совершенно некомпетентными сотрудниками, которые только усложняли ситуацию. В отчаянной попытке выпутаться из сложившегося положения он решил прибегнуть к помощи консультантов по управлению. Но этот шаг лишь только ускорил то, что должно было случиться. Эти консультанты начали предлагать новые решения, которые только увеличили расходы компании, но не разрешили существующих в ней проблем, большинство из которых было результатом плохого управления и неумения следовать грамотным основам ведения бизнеса. И хотя компания Lines Bros была государственной и отчитывалась перед своими акционерами, контроль и управление ею все еще

принадлежали семье Лайнз. Как гласит народная мудрость, человек не будет пилить сук, на котором сидит. Так же и семья Лайнз не будет увольнять самих себя.

Компания Lines Bros вскоре распалась и в 1971 году была добровольно ликвидирована. В ее крахе винили экономические условия в стране, но истинная причина гибели компании крылась гораздо глубже. Основатели семейного бизнеса, братья Джордж и Джозеф Лайнзы, заложили фундамент для будущей империи в 1870 году, открыв компанию G. & J. Lines. Главенствующая роль принадлежала Джозефу. Трое из четырех его сыновей – Уильям, Уолтер и Артур – в 1919 году основали компанию Lines Bros Limited. Двенадцать лет спустя они поменяли бренд и превратились из Lines Bros в Tri-ang (что в переводе с английского означает «треугольник», т. е. пересечение трех линий, ведь фамилия Лайнз по-английски созвучна со словом «линия»). Братья, очевидно, хорошо разбирались в бизнесе, потому что под их началом компания быстро росла. Ее успешные показатели снизились, когда компания перешла к их сыновьям и за очень короткий период времени стало ясно, что они не обладали ни деловым чутьем своих отцов, ни их энтузиазмом, чтобы добиться расцвета семейного бизнеса. К сожалению, это довольно распространенный сценарий. Отец всю свою жизнь создает дело, которое потом должно перейти его сыну. При этом непонятно, почему у сына обязательно должен быть такой же ярый интерес или способности к бизнесу, как и у его отца, ведь у сына могут быть совершенно другие интересы. Отец сам виноват в том, что не хочет этого признать.

В любом деле, если человек концентрируется на своей работе ради успеха всей компании независимо от того, что лично от этого получит, такая компания будет успешной. Когда я стал работать в компании Lines Bros, то всегда исходил из принципа лучшего для компании. Вскоре я обнаружил, что большинство сотрудников, включая и директоров, действовали исходя только из того, что будет лучше лично для них. Когда стало очевидно, что, несмотря на все усилия работников, таких как я, компанию уже не удастся спасти, я вступил в бой с начальством в манере Брайана Онгьерса. Припоминаю одно довольно скучное собрание совета директоров, когда навык перекладывания ответственности на других, которому я научился у Онгьерса, мне очень пригодился. Директор по продажам был первой мишенью нашего председателя, бывшего большим мастером перекладывать ответственность на других. После рассмотрения невыразительных данных о показателях продаж следующим пунктом по списку шли показатели задолженности компании, находившиеся в моей

компетенции как финансового директора. Пока директор по продажам приходил в себя, я повернулся к нему и спросил: «Так как у нас обстоят дела с долгами? Кажется, не очень, Кен?»

И никому из собравшихся за столом, среди которых Кен выглядел самым озадаченным, не пришло в голову, что отвечать на этот вопрос полагается именно мне.

Кто-то из моих так называемых «друзей», как-то высказал предположение, что именно с моим приходом дела в компании пошли наперекосяк и что я приносил несчастья. Что я мог на это сказать? Всегда виноват стрелочник, а в компании Lines Bros меня считали просто нытиком и занудой за то, что на совещаниях у меня всегда возникали возражения по поводу принятия того или иного необдуманного решения. Крах империи Lines Bros заставил меня задуматься над советом, который мне дал когда-то управляющий трастовыми фондами, с которым мы беседовали о том, в какую компанию стоит вкладывать деньги. Задумывался я и над тем, как оценивается стоимость нашей компании. Это именно то, что должно волновать инвестора, который собирается вкладывать деньги в ту или иную компанию, но некоторые результаты порой вызывают сомнения, когда директора, казалось бы, успешных компаний вдруг прибегают к разного рода бухгалтерским уловкам или же намеренно искажают факты.

И хотя моя карьера в этой компании закончилась разочарованием, я ни о чем не жалею. Время, которое я проработал в Lines Bros, я потратил не зря. Если бы я занимался ежедневной рутиной и работал помощником бухгалтера в какой-нибудь надежной фирме, то мне бы пришлось изо дня в день поддерживать ее обычное существование. Этим заниматься может любой человек. В Lines Bros я решал такие проблемы, с которыми большинство бухгалтеров за всю жизнь даже не сталкивались. Я должен был вводить эффективные методы работы и контроля для обеспечения прозрачности налоговой политики компании в условиях неграмотности и несостоятельности начальства и их нежелания что-либо менять. Так работать было гораздо труднее. Более того, я узнал, в чем кроятся причины краха компании. Мое резюме получило сильнейший удар, но зато теперь мне не нужно было волноваться, как убедить моего следующего начальника, что меня следует взять на работу. Моя вера в трудолюбие британцев и корпоративную культуру улетучилась вместе с гибелью компании. Я решил, что больше не буду наемным работником. Никогда больше я не стану разбазаривать свои способности в угоду идиотам и шарлатанам. Если я не смогу сделать больше, чем те бездари, с которыми я работал, то я не заслужил того, чтобы зарабатывать себе на жизнь.

Джойс

Оглядываясь назад, трудно припомнить, когда наш брак с Эллен начал давать трещину. Думаю, это началось, когда Эллен была беременна нашим первенцем Джоном. Весь период беременности у нее скакало давление. Врачи настаивали на том, чтобы она его регулярно измеряла. Такая мера предосторожности не должна была ей как-то навредить, но случилось как раз наоборот. Она до смерти тряслась, когда его измеряли, и не важно, какое оно у нее было – повышенное или пониженное. Ее страхи передались мне, и вскоре я тоже начал думать, что это серьезно и она долго не протянет. Прошло уже три недели с того момента, когда по срокам она должна была родить, и я вдруг начал думать, что с ней что-то не так и что ребенок родится мертвым и Эллен тоже умрет.

Последующие три беременности у нее протекали так же. И казалось чудом, что после Джона у нас родились еще трое детей с интервалом в три года каждый: Карен, Сюзанна и Ричард. Я очень любил Эллен, но по мере того как у меня увеличивалась нагрузка на работе, мне стало трудно выносить ее постоянную депрессию и подавленное состояние, особенно когда стало очевидным, что причины этого были чисто психологического характера. Кроме резких перепадов давления, от которых она страдала во время беременности, она была полностью в порядке. Но приступы депрессии охватывали ее даже тогда, когда она не была беременна. Мой природный оптимизм никак не сочетался с ее подавленным настроением, и я начал замечать, что оно оказывает на меня негативное влияние. Помимо физического влечения, у нас никогда не было общих увлечений. Мне всегда хотелось, чтобы семейный очаг был тем местом, где можно было бы тихо и спокойно отдохнуть от тягот и волнений рабочего дня. Но эта атмосфера превратила его в место, куда мне меньше всего хотелось возвращаться после работы.

Выходные я проводил на площадке для гольфа, а на неделе считал за правило по вечерам выпить пинту пива с коллегами по работе. Одна пинта неизменно превращалась в две. В итоге я приходил домой, где меня ждал несъедобный ужин, и вдобавок жена, которая пребывала в еще более подавленном состоянии, нежели обычно.

В известной песне Нэт Кинг Коула есть такая строчка: «Я шел домой и думал о своих делах, вдруг как гром среди ясного неба – бах! бах! – с закатного неба явилась ты». Та, которая «сошла с небес», появилась в моей жизни, когда я работал финансовым

контролером в Rovex. У меня тогда был трудный период, много работы, и я обычно допоздна разгребал бумаги в офисе. В тот вечер я был совсем один, все работники из моего отдела уже давно ушли, когда вдруг я услышал в коридоре чьи-то шаги. Я выглянул за дверь и увидел туфли на 12-сантиметровых каблуках, проплывающие мимо меня. У нее были ноги, как у Бэтти Грейбл, грудь, как у Джейн Мэнсфилд, и целая грива черных волос. Проходя мимо, она бросила на меня взгляд, и, как поется в той песне – «бах! бах!», – я был убит. Словно меня поразила молния. Я влюбился.

Так я первый раз увидел Джойс. Будь она последней стервой на свете, ее глаза все равно запали бы мне в душу. Но она оказалась очень приятной в общении девушкой, что вполне соответствовало ее внешности. После 35 лет ухаживаний, совместной жизни и брака тот ее образ до сих пор у меня в памяти. И не важно, что время порой стирает его, для меня она всегда останется такой, какой я увидел ее тогда.

Джойс приняли на работу в отдел продаж в качестве временного секретаря по вечерам, чтобы она помогла разгрести кучу невыполненных заказов с Рождества. С тех пор как я ее увидел в нашем офисе, я взял за правило каждый вечер перебросится с ней парой фраз. Так мы с ней начали общаться. Она уверяет меня, что ей и в голову не приходило, что у меня на самом деле на уме и как наши отношения будут развиваться дальше. Со своей стороны она приняла меня просто за обходительного, серьезного джентльмена, которым я и хотел казаться. Когда освободилось место в бухгалтерском отделе, ее перевели к нам на постоянную работу. Так как она теперь работала с нами в одной команде, я непременно решил получше с ней познакомиться и как-то раз пригласил ее на чашечку кофе. Я говорил себе, что у нас с ней обычные дружеские отношения, как и с другими моими знакомыми, и что эта дружба меня немножко развлечет. Мы оба считали, что брак – это святое и его нельзя разрушать какими-то интрижками.

Когда мы оба поняли, что влюбились друг в друга, то решили положить конец нашим отношениям. Я был слабым. Джойс придавала мне силы. После двух недель разлуки я понял, что жизнь моя теряет смысл, если ее нет рядом. Джойс чувствовала то же, что и я. Мы не хотели разрушать свои семьи или причинять кому-то боль, но решили, что лучше продолжать наши отношения, чем вообще перестать встречаться.

Несколько лет мы продолжали скрывать наши отношения. Как-то на одном из корпоративных мероприятий компании мне удалось познакомить Эллен с Джойс и ее мужем Реем. После

этого мы начали дружить семьями, что позволяло нам с Джойс видеть друг друга в обычной жизни. Рей был очень приятным в общении человеком, и мы с ним хорошо ладили. Когда зловещие предзнаменования о крахе компании Lines Bros стали реальностью, мы с Реем обсуждали возможные варианты прекращения работы по найму и открытия своего дела. С каждым днем я все больше разочаровывался в профессии бухгалтера и искал достойную замену ей. Рей хотел открыть свое дело по производству жидкости для повышения водонепроницаемости зданий. Эта новая технология позволяла вводить гидроизоляцию в фундамент уже существующего здания. Рей был убежден, что это очень перспективная технология, которая принесет немалые деньги, и я тоже пришел к такому же выводу, когда изучил этот вопрос. После того как Lines Bros распалась, мы с Реем приобрели партнерство в компании Merton Damp-Proofing, которая занималась гидроизоляцией помещений. Однако Рей продолжал работать чертежником. Согласно нашему с ним плану я должен был укрепить наш бизнес так, чтобы он мог приносить прибыль нам обоим.

Спустя несколько месяцев работы над этим новым предприятием наши взаимоотношения с Джойс открылись. Когда это произошло, я думал, что Рей прибежит и набросится на меня с топором из-за того, что я его предал. Но, как ни странно, его больше волновало, как будет развиваться наше партнерство в бизнесе. Мы удачно стартовали, и ему не хотелось, чтобы все пошло коту под хвост из-за такой, как он это называл, ерунды. С Джойс все было в порядке, и, как он мне сказал, она уже давно забыла обо мне. Тот факт, что мы оба решили пожертвовать своим счастьем ради сохранения семейного благополучия, не изменил ситуацию к лучшему: я все еще продолжал горячо любить Джойс и был уверен, что и ее чувства ко мне не изменились. Несколько недель спустя, когда притворяться больше было уже невозможно, я снова попытался ее разыскать и поговорить о нас. К моей огромной радости, я не ошибся насчет ее чувств ко мне. Я передал весь бизнес Рею, а мы с Джойс уехали, чтобы начать совместную жизнь в местечке Хейз, в восточной части Лондона, где жили моя мать с сестрой.

Уже имея опыт создания бизнеса в области гидроизоляции, я не сомневался в том, что у меня получится сделать и вторую компанию, которую я собирался назвать Aqua-Damp. Я не жалел денег на покупку нового оборудования: измерителей влажности, мощных перфораторов и машин, которые закачивали гидроизоляционную жидкость в слой кирпича. Многие приборы и машины казались на первый взгляд очень громоздкими и

сложными, но на самом деле управлять ими было несложно. Странно, но факт: видя какую-то, как им кажется, сложную вещь, люди убеждены, что требуются какие-то особые знания и навыки, чтобы ею овладеть. Но на самом же деле оказывается, что объем знаний, требующийся для этого, не так уж и велик.

С самого начала бизнес пошел очень хорошо, хотя вскоре выяснилось, что если мы хотим, чтобы он и дальше успешно развивался, то нам нужно расширять нашу специализацию и заниматься также обработкой древесины. Это оказалось очень легко сделать, и вскоре я добился успеха и в этом направлении бизнеса. Я был вне себя от радости, как хиппи, который беззаботно жил и радовался своему счастью.

Больше всего мне нравилось строить свой бизнес. Но вскоре я натолкнулся на первые препятствия на своем пути. Чем успешнее мы развивались, тем больше у нас становилось покупателей и работников и тем больше появлялось проблем. Те, кто никогда не работал по найму, наверное, думают, как прекрасно, когда ты сам себе хозяин и не нужно исполнять чьи-то приказы и перед кем-то отчитываться. Но это ошибочное мнение. В бизнесе хуже всего то, что ты постоянно зависишь от своих покупателей и работников. От этого испытываешь постоянное напряжение и стресс. Чтобы преуспеть, необходимо относиться к каждому клиенту как к своему начальнику, потому что по сути так оно и есть, а еще всячески поощрять своих сотрудников, чтобы они хорошо работали.

Через два года у компании Aqua-Damp было уже восемь филиалов, и я искренне завидовал тем, кому мы продавали свои услуги. Большинство из них были пары, купившие полуразрушенный или бесхозный дом, чтобы отремонтировать его, а затем выгодно продать. Было замечательно таким образом зарабатывать себе на жизнь – ни тебе клиентов, ни сотрудников, можно жить, где тебе хочется, и заканчивать работать, когда вздумается. Если же вам нужен выходной или срочно требуется недельный отпуск, то можно просто закрыть дом и уехать. Я разбирался в сварке и сантехнике, а также у меня неплохо получались штукатурные работы. И нам не надо было нанимать профессионалов, которые могли бы это сделать. Чем больше я обдумывал эту идею, тем больше она мне нравилась. Первая возможность ее реализовать подвернулась совершенно неожиданно, и я тут же за нее ухватился: надо было отремонтировать дом с четырьмя комнатами, расположенный в престижном районе в нескольких километрах от Дворца правосудия в Хэмптоне, дом продавался по смешной цене.

Вот уж действительно никогда не знаешь, где найдешь, а где

потеряешь. Однажды утром, в поисках кусочка наждачной бумаги, я вдруг наткнулся на письмо, которое скомканным лежало в мусорной корзине. Не знаю, что заставило меня вытащить его оттуда и прочитать, но я так и сделал. В нем говорилось о том, что наш бизнес хотят выкупить. Я очень удивился и спросил Джойс, почему она не показала мне его раньше. Она ответила, что, так как бизнес шел хорошо, она подумала, что это не вызовет у меня интереса.

Тогда я рассказал Джойс о своей затее с домом. Она высказала опасения, потому что дело было довольно рискованным. Я решил показать ей свою находку – дом, который надо было восстановить, – в надежде, что она увидит его и все ее опасения сразу исчезнут. Но случилось как раз наоборот. Я и она видели перед собой два разных дома: я – тот, каким он станет после ремонта, она – каким он был в тот момент, мрачный и унылый.

Она не преувеличивала, дом действительно был в критическом состоянии, но я был уверен, что нам не потребуется много времени и усилий, чтобы привести его в порядок. С точки зрения конструкции дом был очень крепким. А выглядел он таким мрачным, по мнению Джойс, из-за двух высоких деревьев, которые росли у входа, а также из-за окон, окрашенных в свинцовый цвет. Если срубить деревья, привести в порядок заросший сад, вставить стекло в парадную дверь, он сразу будет смотреться по-другому. В итоге мне удалось убедить Джойс его приобрести, при условии, что нам предложат хорошие деньги за Aqua-Damp.

Наш бизнес собирались выкупить адвокат и биржевой брокер, которые ожидали большей прибыли от вложенных денег, чем им мог предложить рынок ценных бумаг в 1974 году. По условиям сделки мы с Джойс оставались в компании, пока Генри, биржевой брокер, не овладеет азами управления бизнесом. В течение нескольких недель мы вывозили его на проверки и рассказывали ему про всякую гниль и паразитов, пока не удостоверились, что он все усвоил и мы теперь спокойно можем приступать к своему новому предприятию.

Мы потратили полгода на то, чтобы привести в порядок дом в Хэмптоне. Джойс так понравился результат, что она начала просить меня не продавать дом, в который мы вложили столько сил. Ах, женщины! Несмотря на то что результат превзошел все наши ожидания, мы волновались, окупятся ли наши расходы. Все-таки это был огромный риск: работать полгода и покупать материалы, не зарабатывая при этом ни гроша и не зная наверняка, принесет этот дом впоследствии прибыль или нет.

Мы сделали огромную ошибку, когда попросили агента по продаже недвижимости его оценить. Он сильно удивился, когда увидел, как преобразился дом. Мне было особенно приятно, потому что, по сути, мы лишь сделали в нем косметический ремонт, не более. Серьезными перестройками были снос стены, разделявшей две тусклые гостиные, что позволило сделать просторный холл, а также возведение роскошного камина из кирпича, который остался от разрушенной стены. Кто высоко летает, тому будет больно падать. В итоге нас ждало полное крушение надежд. Та сумма, в которую агент оценил наш дом, едва могла покрыть наши расходы на его ремонт. Если мы соглашались с его ценой, то это означало бы, что полгода мы трудились за жалкие гроши.

Джойс предложила пригласить другого оценщика. Но и названная им сумма была приблизительно такой же, как и первая, и настолько не отвечала нашим ожиданиям, что мы никак не могли поверить, что это правда. Третий агент не сказал нам ничего нового.

Одной из главных составляющих успеха при реставрации дома является покупка нового дома до того, как закончится ремонт предыдущего. Также важно точно представлять себе объем прибыли, которую рассчитываешь получить от своего первого вложения. Мы находились в затруднительном положении. Нельзя было выставить отремонтированный дом на продажу, потому что тогда наша прибыль была бы нулевой. Но если бы мы оттягивали его продажу в ожидании более выгодной цены, то это могло затянуться на месяцы, а за это время мы бы все равно ничего не заработали. Мы очень боялись, что нам придется в результате согласиться на самую низкую цену.

Но мы решили выставить его на продажу по очень высокой цене. Несколько недель не было никаких звонков. Наконец один инспектор полиции изъявил желание на него взглянуть. С того самого момента, как я увидел его на пороге, я был совершенно уверен, что он не собирается покупать дом. С мрачным и безразличным видом он бродил по дому, что-то бормоча себе под нос, морщась, когда находил какую-нибудь мелочь, которая не понравилась бы его супруге.

Рядом с домом на заднем дворе располагался тихий садик, по периметру которого возвышался трехметровый забор из проволоки, весь увитый вьющимися растениями. Смотрелось это очень красиво. Позади сада, в долине, на расстоянии шести метров, проходила железная дорога. К счастью, эта ветка заканчивалась тупиком и за день проходило всего четыре состава – не больше. Полицейский инспектор не нашел, к чему

придраться в самом саду, но, оглядываясь вокруг, он вдруг присел на корточки, закрыл уши руками и скорчил гримасу отвращения. Я спросил у него, все ли с ним в порядке, на что он мне ответил:

– Да, это просто шум от того поезда.

Я прекрасно знал, что за садом проходил поезд, но честное слово, ни я, ни Джойс не слышали никакого шума.

– Это уже не важно, – продолжил он. – Мы живем рядом со взлетной полосой аэропорта Хитроу, и главная причина, по которой мы хотим переехать, – это то, что моя жена не выносит шума.

Мне нравится здоровый сарказм в людях, и чем больше они сгущают краски, тем больше меня это заводит. Потом он спросил, куда ведет следующая дверь – в смежную или изолированную комнату, на что я ответил:

– Сказать по правде, я не знаю (тут я ему, конечно, солгал), но думаю, что вы пришли сюда, желая приобрести этот дом, а поскольку сейчас я понимаю, что мой дом вас явно не интересует, я был бы очень вам признателен, если бы вы ушли и оставили мой дом и мои поезда.

Он так и сделал.

После его ухода мы чувствовали себя в полной прострации. Мы решили, что заниматься восстановлением старых домов не так-то весело, как это нам показалось вначале, но мы не будем стоять на месте и создадим какой-нибудь другой бизнес. Я попросил своего агента снять дом с продажи. Я был тверд в своем решении, даже узнав, что одна заинтересовавшаяся дама хотела бы его приобрести. Две минуты спустя агент мне перезвонил и сказал, что эта дама не желает слышать никаких «нет» и хотела бы со мной переговорить. Если бы я знал эту даму так, как знаю ее сейчас, то тогда бы я не стал так яростно противиться. Некоторое время спустя после нашего телефонного разговора с агентом Ширли Бэррон уже была у меня в гостиной. Оглянувшись по сторонам, она пришла в восторг и заявила, что это как раз то, что она хотела, и она его покупает. И продолжать дальнейший его осмотр она не собиралась.

Эта первая продажа дома научила нас некоторым очень важным вещам. Конечно, можно было подумать, что Ширли была несколько взбалмошной и ей не хватало деловой хватки, но это не так. Они с мужем приехали в Британию из Австралии, где у них был довольно успешный бизнес, который им пришлось продать.

Большинство тех, кто собирается купить дом или машину, старается найти в ней какие-то недостатки и пытается продемонстрировать отсутствие интереса в надежде, что ему

сбавят цену. Так вел себя и тот полицейский. Некоторые же тебе прямо скажут, на какую сумму они рассчитывают. Не нужно продавать дом тому, кто думает, что этот дом – куча барахла, и для кого он не представляет интереса или кто просто не может себе позволить выложить такие деньги на его приобретение. Таким людям вам никогда не удастся продать дом по выгодной цене. Идеальные покупатели – это люди с деньгами, которые уверены, что наконец-то нашли дом своей мечты. Такие, как чета Бэррон. Когда я понял, что лучших покупателей, чем они, мне не найти, я сбавил цену. Когда тот самый полицейский узнал, что Бэрроны покупают дом, то он предложил мне полную цену, но было уже слишком поздно.

Затея с реконструкцией старых домов стала замечательным способом зарабатывания денег. За пять лет нам удалось восстановить десять обветшалых, полуразрушенных зданий. Джойс, как и я, многому научилась во время ремонта, например, класть плитку, красить стены, клеить обои. Это было счастливое беззаботное время, к тому же нам на этом удавалось неплохо зарабатывать. В первый раз в своей жизни мы получали удовольствие от того, что сами что-то создаем. Конечно, мы не возводили дворец Тадж-Махал, но наши строительные творения были по-своему прекрасны, и настоящей радостью для нас было превращать унылые ветхие трущобы в красивое и удобное жилье.

Но у нового образа жизни было два недостатка. Джойс всегда с большой неохотой соглашалась переезжать в новый разрушенный дом, который надо было восстанавливать, а после его ремонта никогда не хотела съезжать. Я понимал ее чувства, хотя и не разделял их. Со второй же проблемой справиться было гораздо сложнее.

К тому времени мне было 48 лет. Годы шли, и я не становился моложе. Физическая работа была изнурительной для меня, и нельзя было предугадать, сколько я еще смогу так работать. Я постоянно кашлял и страдал от частых приступов астмы и бронхита, плюс ко всему был уже далеко не мальчик. Конечно, бóльшую часть времени я работал в пыльном помещении, но этот сухой кашель, астма и бронхит преследовали меня уже на протяжении нескольких десятков лет.

Как сейчас помню отца, когда он перевалил на шестой десяток: изо рта у него свисала сигарета, пепел с которой постоянно падал на ковер, глаза были тусклыми и имели какой-то водянистый оттенок, вены на голове набухали, когда по утрам он давился кашлем. Я спросил его, зачем он курит, и он ответил, что получает удовольствие от курения. Я никак не мог понять, почему он так говорил, ведь было очевидно, что никакого удовольствия

он не испытывал. Если бы кто-нибудь поспорил со мной, что я через 25 лет окажусь на его месте, я бы поставил на кон все, что за свою жизнь заработал.

У меня не было никаких иллюзий насчет того, что человек испытывает удовольствие от курения, и я не оправдывал себя, уверяя, что мне действительно нравится курить. Однако я искренне верил, что сигареты придают мне мужественности и уверенности в себе и помогают сосредоточиться на каком-то деле. Я даже не мог поговорить по телефону без сигареты. И мне никогда не приходило в голову задуматься, почему так происходит. Мне не нужно было знать точный ответ, так же как не хотелось знать, почему от щелчка выключателя в комнате зажигается свет. Но так оно и есть. Я ненавидел себя за то, что курю, и за то, что уже много раз пытался бросить, но всегда безуспешно. Но когда бы ни пытался отказаться от сигареты, я чувствовал себя как-то некомфортно, как будто был совершенно гол.

В компании Tri-ang моя очередная попытка бросить курить тоже закончилась неудачей, потому что без сигареты я не мог даже составить ежемесячный табель о зарплате. В тот момент, когда я пытался решить простую арифметическую задачку, я впадал в такую панику, что был просто не способен взяться за работу, не говоря уже о том, чтобы ее закончить. В последний день месяца я просидел все утро, уставившись в чистый лист бумаги, и на ум мне не приходило ни единой мысли. В итоге вопрос стал ребром: либо из-за меня сотрудники не получат зарплату, либо мне надо взять сигарету, чтобы все-таки составить этот табель. За 10 минут, пока я курил, работа была сделана. В связи с этим моя попытка бросить курить растянулась почти на целый месяц, и все, чего я за это время добился, было лишнее признание в том, что без сигареты я абсолютно не могу сконцентрироваться. Сейчас для меня очевидно, что причина, почему я не делал работу до наступления крайнего срока, заключалась в том, что я намертво связал работу и курение и подготовка тех самых ведомостей на зарплату была прекрасной отговоркой, чтобы я не бросал курить.

В последний раз, когда я попытался бросить курить, я решил прибегнуть к совету одного бывшего курильщика и все время имел при себе пачку сигарет, чтобы чувствовать себя более уверенно. Но это не помогло, потому что хотелось выкурить эту пачку. Я не мог перестать думать о том, что сигареты лежат без дела у меня в кармане. Я убедил себя, что не могу сконцентрироваться без сигареты, и это для меня стало своеобразным успокоением. Когда мне требовалось выполнить

что-то, что требовало умственной работы, я инстинктивно тянулся за сигаретой. Я шесть месяцев влачил жалкое существование, пытаясь отучить себя от курения. Самым худшим при этом было то, что желание курить от этого не уменьшалось, несмотря на многочисленные заверения бывших курильщиков. Желание курить, наоборот, увеличивалось. В итоге я предпочел уступить курению, чем отказаться от этой пагубной привычки. Я рыдал, как ребенок, от осознания того, что мне никогда не хватит силы воли, чтобы пройти этот путь сначала, и что я до конца своих дней так и останусь рабом никотина.

Вместо того чтобы помочь мне выбраться из никотиновой ловушки, все эти неудачные попытки лишь подрывали мою веру в себя, каждый раз убеждая, что я так и останусь курильщиком, потому что изначально я слабый и безвольный человек. Я бы, наверное, и продолжал так думать, если бы не слова Дэниса Нордена, которые он сказал относительно курения в одной из телевизионных передач. Я тогда сидел перед телевизором и почти засыпал, развалившись на диване, переваривая плотный ужин, как вдруг услышал его слова: «Я проснулся однажды утром и ощутил, что у меня изо рта воняет, как из выгребной ямы. Тогда я решил для себя раз и навсегда, что брошу курить, и мне стыдно признаться, что сделать это было не так сложно. У меня не было никакой ломки или же малейшего желания снова взять в рот сигарету».

На следующее утро я проснулся, и его слова все еще вертелись у меня в голове. Мысль, что бросить курить – это легко, никогда раньше не приходила мне в голову. Я слышал от некоторых курильщиков, что им удалось легко бросить курить, но я не верил им, так как считал, что они либо курили нечасто и не взатяг и не испытывали такой сильной зависимости, либо просто хвастались. Было ясно, что Дэнису не пришлось для этого прибегать к своей силе воли. Но что больше всего меня поразило в его словах, так это то, что его никогда не тянуло закурить снова. Я ни разу еще не встречал бывшего курильщика, который хотя бы иногда не тянулся за сигаретой. Впервые за мой долгий стаж курильщика мне в голову пришла мысль, что правильней рассматривать отказ от курения как радостное избавление от зависимости, а не как период лишений и страданий, который нужно пережить, чтобы наконец отказаться от ненавистной привычки, приносящей столько «вреда-удовольствия».

Воодушевленный примером Дэниса Нордена, я решил сделать еще одну попытку бросить курить, но теперь пересмотрев свой подход к отказу от курения. И это сработало. Оказалось, что сделать это очень легко, настолько, что по прошествии трех

недель я ощущал себя полностью свободным.

Тогда я сказал Джойс:

– Я победил! Я думаю, надо отметить это одной сигареткой марки «Гамлет»!

– Если ты действительно поборол свою привычку, то зачем тебе нужно отметить это сигаретой?

Как все-таки те, кто никогда не курил, умеют так четко разобраться в ситуации? Для меня это навсегда останется непостижимой тайной. Возможно, они видят, что курильщик, как и любой наркоман, воспринимает свой наркотик как спасательный трос, за который можно в любой момент ухватиться. Но я думал, что понимаю в этом вопросе гораздо больше, чем Джойс, и даже приводил ей в пример бывших курильщиков, которые изредка могли позволить себе выкурить сигаретку, при этом не ощущая никакой зависимости. Такова была суть никотиновой ловушки – нежелание признавать очевидные факты. Спустя три месяца я без перерыва курил сигареты «Гамлет».

После всех этих неудачных попыток бросить курить мне бы уже следовало знать, что невозможно выкурить только одну сигарету и поставить на этом точку. Я думаю, мой мозг никак не мог принять то, что эта сигарета станет последней в моей жизни. Я твердо верил, что курение – это обычная привычка, и если я когда-то сумел ее приобрести, то смогу от нее и избавиться.

Самообман – это обычное состояние курильщика. В любом деле постоянные неудачи не вселяют оптимизма. Мои безуспешные попытки бросить курить резко сказывались на моем внутреннем состоянии. Количество неудач росло, и с каждым разом переносить их становилось все труднее. Если вы живете среди курильщиков, то ваше кажущееся бессилие для них своего рода облегчение. Никакого давления. Я жил с Джойс, которая была некурящей. Когда моя попытка бросить курить провалилась, я почувствовал, что она расстроилась. Забавно, хотя ее досада была направлена скорее на то, чтобы поддержать меня, а не на то, чтобы я еще сильнее расстраивался, я вдруг ясно ощутил разницу – я сам никогда бы не отнесся к себе с таким сочувствием и трепетом, как она.

Боль от каждой неудачи только усиливалась, пока я не дошел до того, что не мог заставить себя признаться Джойс, что у меня опять не получилось. Чтобы уберечь ее от очередного разочарования, я решил не курить в присутствии наших общих знакомых, чтобы они не могли рассказать об этом Джойс.

Как и любая форма самоограничения или попытка контролировать свою зависимость, поначалу это срабатывало. У

меня было преимущество – я мог продолжать курить, и поскольку мы часто вместе работали или играли в гольф, эта моя зависимость была не такой значительной, чтобы нанести вред здоровью. Однако, как в случае с любым наркотиком, по мере того как организм вырабатывает к нему иммунитет, возникает необходимость курить все больше, и чтобы постоянно себя в этом ограничивать, нужна огромная сила воли и дисциплина.

Как и следовало ожидать, моя решимость исчезла, и вскоре я снова начал курить в компании друзей. Я пытался обеспечить себе надежный тыл и поэтому просил друзей ничего не говорить Джойс, чтобы ее не огорчать. В том, чтобы ощущать себя рабом своей привычки, есть множество негативных аспектов, но этот был самым ужасным. Я гордился тем, что я честный человек, но никотин настолько имел надо мной власть, что ради него я был готов лгать, обманывать и расстраивать Джойс, которой я больше всего дорожил.

Как только привычка брала надо мной верх, я начинал еще больше лгать. Я частенько посылал Джойс купить какие-нибудь материалы для ремонта, которые на самом деле мне были не нужны. Обычно я просил ее купить наждачную бумагу. И как только я слышал, что она заводит машину, тут же бежал за сигаретой. Я рассчитывал время, когда она должна была вернуться, и минут за десять до этого уничтожал все улики и проветривал комнату. Но моя бдительность постепенно снизилась настолько, что я тушил сигарету, только когда слышал, как ее машина подъезжает к дому. Вообразите себе, как жалок я был! Каждый раз, когда мимо проезжала машина, я как сумасшедший тут же бросался к окну, чтобы посмотреть, не Джойс ли это вернулась.

Однажды я стоял с сигаретой на верхней ступеньке лестницы, красил окна в задней части дома и открыто курил. Должно быть, я задумался о чем-то, потому что вдруг услышал где-то рядом стук каблуков Джойс. Я моментально пришел в себя. В панике я бросил горящую сигарету в соседский сад. К счастью, я не устроил пожара и не спалил кустов.

Я дошел до той стадии, когда был готов даже пожертвовать той, кого горячо любил, и, что гораздо хуже, готов был причинить ей боль – только так я мог оставаться в железных объятиях от всей души ненавидимого мной никотина.

У нас была привычка не покидать поле для гольфа, пока не пройдем все девять лунок. Мы даже готовы были играть до самого рассвета. Джойс это нисколько не смущало, потому что она была не из тех женщин, которые часами прихорашиваются перед зеркалом, прежде чем куда-нибудь выйти. При малейшей

задержке я устраивал сцену негодования, разворачивался и уходил без нее. Дело было даже не в том, чтобы закатывать сцену. Мне просто очень хотелось курить, а для этого необходимо было от нее отделаться и остаться одному. Когда мы занимались ремонтом дома, я перестал регулярно посещать паб. Во мне начали уживаться две сущности – доктор Джеккил и мистер Хайд. Последний обычно затевал какую-нибудь мелкую ссору из-за пустяка и направлялся в паб, чтобы там мистер Хайд смог наполнять свои легкие табачным дымом, пока не наступит время закрытия.

В итоге Джойс спросила меня напрямую:

– Ты собираешься мне об этом рассказать?

Я помню, как тогда покраснел, решив, что она, должно быть, меня раскусила. Сознавая, что игра проиграна, я сделал вид, что не понял, что она имеет в виду.

Ее ответ поразил меня, словно удар молнии:

– Ты с кем-то встречаешься тайком?

Она привела мне в качестве доказательств несколько случаев, когда я пытался выставить ее за дверь. Я объяснял ей, что у нее не было соперниц в моей любви, ее единственный соперник, который боролся за мое внимание, – никотин. Чем больше я убеждал себя, что испытываю отвращение к никотину, тем больше понимал, что не могу без него обходиться. Джойс вздохнула с облегчением, узнав, что причина моего обмана не другая женщина.

Такова была ее первая реакция. Спустя несколько месяцев Джойс не могла не заметить ухудшения моего самочувствия, вызванного курением. Она умоляла меня не прекращать попыток избавиться от никотиновой зависимости. Время от времени она рассказывала мне, как тот или иной человек бросил курить, используя новый метод. Но мое сознание уже ничего не воспринимало. Для нее тоже оставалось загадкой, как умный и волевой человек мог постоянно мучаться и страдать от своей привычки. Я сам этого не понимал. Я знал, какую боль ей причиняю, и чувствовал себя слабым, эгоистичным и неспособным даже облегчить эту боль. Если бы я был на ее месте, я бы пришел в отчаяние. Я бы не смог смотреть, как тот, кого я люблю больше жизни, на моих глазах разрушает себя, и я при этом не могу ничего сделать, чтобы ему помочь.

Все уговоры Джойс для меня были как с гуся вода, пока не наступило утро 15 июля 1983 года. Я направлялся к своей машине, как вдруг от сильного приступа кашля у меня пошла носом кровь. Потом кровотечение прекратилось. Чувствуя себя как никогда паршиво и испытывая сильное желание курить, я

зажег сигарету. Сразу после этого из носа опять хлынула кровь. Джойс подошла ко мне узнать, почему я так долго вожусь с машиной, и застала меня сидящим в ней, всего в крови, и изо рта у меня торчала зажженная сигарета.

Она уговорила меня пойти на прием к гипнотерапевту, который помог бросить курить одному нашему знакомому. Я сомневался, что это мне поможет, потому что наш знакомый не производил впечатления человека, полностью излечившегося от никотиновой зависимости. Выглядел он тускло и безразлично, как и все курильщики, которые силой воли заставляют себя бросить курить, будто надеются, что должно произойти нечто вроде божественного знамения, которое исцелит их от никотиновой зависимости. Я был уверен, что гипноз в такой ситуации не выход и вся затея всего лишь пустая трата времени и денег. Никто не сможет загипнотизировать меня так, чтобы мне не хотелось больше курить. Но я согласился к нему сходить, только чтобы успокоить Джойс. Я хотел сказать ей потом: «Вот видишь, я сделал, как ты сказала, но это опять не сработало!»

Я не собирался сопротивляться тому, чтобы меня загипнотизировали. Если бы ему удалось вылечить меня, то я был готов притворяться, что я цыпленок, или перенести любое оскорбление, которое он мог бы мне нанести. Я знал, что курение в итоге убьет меня, и ожидал, что это случится очень скоро. От этой мысли мое желание бросить курить только росло, но сил, чтобы это сделать, у меня не было. У меня было множество причин, кроме той, что я был свидетелем смерти отца от рака легких, чтобы вскоре освободиться от этого никотинового «заговора».

Моя ситуация не была исключением из правила. Почти половина курильщиков доходят до более худшего состояния, чем я, и умирают. Реальность суровее вымысла. Тот день нарисовал передо мной картину моего жалкого и мучительного существования. Кто бы мог подумать, что так закончится самый великий день в моей жизни?

Великое бегство

Вы когда-нибудь пользовались пластиковым наполнителем для заполнения трещин в древесине? Они продаются в комплекте из двух тюбиков: один из них содержит вязкую жидкость, напоминающую замазку, а в другом тюбике – растворитель. Добавьте небольшое количество растворителя в эту вязкую субстанцию, перемешайте – и полученное средство станет крепким как гранит. Мое бегство от курения строилось по такому же принципу. Были собраны разнообразные факты, они смешивались – и полученная картина закреплялась в моем сознании.

Я даже не осознавал того, что ноги сами привели меня в клинику гипноза. Я думал, что меня встретит человек прямо как в голливудском фильме – с густыми бровями, пронзительным взглядом и козлиной бородкой. Но, к моему облегчению, все произошло не так, как я предполагал. Я увидел перед собой энергичного, серьезного, гладко выбритого и вышколенного молодого человека. До начала сеанса мы с ним дружески побеседовали о курении, и в мой мозг была введена первая капля так называемой замазки:

– Вы понимаете, что курение – это всего лишь зависимость от никотина и что если вы от нее избавитесь надолго, то в итоге будете чувствовать себя свободным человеком?

Я не припомню, чтобы во время нашей с ним беседы он делал какие-либо другие заключения, но эта порция «замазки-закрепителя» о том, что курение – это всего лишь никотиновая зависимость, прочно засела у меня в голове.

Я считал себя поклонником никотина точно так же, как считал себя поклонником гольфа. Для меня никотин был всего лишь безвкусной субстанцией, от которой образовывались пятна на зубах и ногтях. Я никогда не считал его сильным наркотиком, таким, как, к примеру, героин. Курение, говорил я себе, только привычка. Хорошо, допустим, это привычка, которую чертовски сложно побороть, но никак не наркотик. Я всегда ужасно боялся наркотиков, в особенности героина, и даже когда мне было лет двадцать, я никогда не экспериментировал с ними. Несмотря на то что существовал большой выбор легких и тяжелых наркотиков и я мог себе их позволить, я никогда их не пробовал. Общество внушило мне, что героин – это зло. И я до сих пор придерживаюсь этого мнения, хотя факты говорят, что от этого зла в Великобритании ежегодно погибает менее 300 человек, а от никотина – более 2000 человек в неделю.

Как и многие курильщики, я не мог понять, почему я курил. По утверждению врача, причина была проста – наркотическая зависимость. В первый раз в жизни я начал ощущать себя наркоманом, круто подсевшим на героин, а не обычным курильщиком. Половина этого утверждения так и засела у меня в голове: «Если ты избавишься от этой зависимости надолго, то в итоге будешь чувствовать себя свободным человеком».

Даже сейчас я не понимаю, почему я тогда в это поверил. Я всегда привык считать, что «горбатого могила исправит» («тот, кто однажды взял в рот сигарету, останется курильщиком до конца своих дней»). Я знал курильщиков, которые отказались от этой привычки на 10 лет, но потом опять «подсели» и уже не смогли от нее отказаться. Были и те, кто не курил 20 лет и кто до сих пор не прочь выкурить сигаретку за столом. Мой опыт курильщика, множество раз пытавшегося бросить эту вредную привычку, доказывал, что тоска по сигарете только осложняет весь процесс.

Я очень хотел, чтобы мне удалось наконец бросить курить, но я никогда не был уверен, что действительно смогу это сделать. Попытки бросить курить с помощью силы воли показали мне, что, бросая курение, мы тем самым загоняем себя в своего рода тюрьму. Мы постоянно находимся в опасении, как бы не закурить сигарету. Но получается, что мы ждем понапрасну. С нами ничего не происходит. А потом, когда очередная попытка заканчивается неудачей, мы начинаем винить себя за свою собственную слабость, хотя нам следовало бы винить этот метод за его неэффективность.

Теперь я видел себя совершенно иначе, как человека, который зависит от наркотика, и мне казалось, что задача бросить курить вполне достижима. И было наплевать, сколько времени это займет. Я не думал, что мне будет легко это сделать. Напротив, я морально готовил себя, по меньшей мере, к шести месяцам тяжких мук и предвидел, что это может затянуться на долгие годы. У меня в кармане лежали пять сигарет, и я твердо решил, что это будут последние сигареты, которые я выкурю в своей жизни.

Мне казалось, что было уже поздно делиться новостью о своем «чудесном преображении» с врачом, который лечил меня методом гипноза, и я решил ничего ему не говорить. Теперь наши с ним сеансы были бессмысленны, но пока он не осознал этого, для меня будет мало вреда, если я продолжу курс до конца. Он просил меня закрыть глаза и представить, что я гуляю в красивейшем саду. Я представил, и мне стало от этого очень приятно. Тогда он сказал мне, что моя левая рука становится все

легче и легче и вскоре стала совсем невесомой и парила в воздухе. Десять минут таких уговоров не заставили меня почувствовать какую-то легкость, и мое возрастающее смущение перед врачом не давало мне расслабиться. Я всерьез полагал, что это шарлатанство служило тому, чтобы добиться какого-то результата, и все мое существо восставало против этого.

Вскоре он сдался и велел мне открыть глаза. Он решил попробовать еще один метод, объяснив, что для каждого человека метод лечения гипнозом индивидуален: кому-то подходит одно, кому-то – другое. На этот раз он держал карандаш на расстоянии около 30 сантиметров от моего носа и монотонным голосом твердил мне, что мои веки постепенно тяжелеют, пока я больше не мог держать глаза открытыми. Я никогда еще не чувствовал себя таким бодрым, как в тот момент. Было забавно видеть все потуги на лице этого молодого человека, когда он понимал, что и второй его прием ждет та же участь, что и первый. Я решил довести свой спектакль до конца как можно быстрее и закрыл глаза. Ему потребовалось еще 15 минут, чтобы втолковать мне пару банальных фраз о вреде курения. Но все, о чем я мог думать в тот момент, так это как поскорее выбраться из его кабинета и закурить.

Я зажег сигарету сразу, как только вышел из клиники и собрался ехать домой. В моей голове все еще звучали слова врача «тот самый катализатор», который должен был помочь мне бросить курить. Иногда я задаю себе вопрос, что бы случилось со мной, если б мой старший сын Джон не передал мне вторую часть жизненно важной информации, ту самую «уплотняющую замазку», которую мой «катализатор» должен был растворить и превратить в твердую решимость.

Джойс рассказала Джону, что я предпринял очередную попытку бросить курить, и он даже принес мне брошюрку медицинского содержания, в которой была глава о вреде курения. Будучи сам курильщиком, он искренне хотел мне помочь. Я поблагодарил его за книжку и перевел наш разговор на другую, менее болезненную для меня тему. У меня не было ни малейшего желания обсуждать проблему курения или же выслушивать вещи, которые не были для меня новостью.

После того как Джон ушел, я положил перед собой остатки сигарет, взял в руки книжку и открыл соответствующую главу. Книга была явно предназначена для тех, кто хорошо владел медицинскими терминами. Но я твердо намеревался в них разобраться и понять смысл написанного. Я снова и снова погружался в чтение. Постепенно со мной начали происходить странные вещи. Если вы будете пристально всматриваться в

голографическое изображение и перестанете фокусировать взгляд на том, что видите перед собой, то вдруг перед вами всплывет вполне определенный образ, как на картинке с трехмерным изображением. Но как только вы моргнете, этот образ пропадает. По мере того как я перечитывал эту главу, начал проявляться удивительный эффект.

Представьте себе, что всю свою жизнь вы занимались разгадыванием египетских иероглифов и были страстно увлечены этим занятием, но не догадывались, что все эти иероглифы означали. И вдруг вы нашли ключ к их разгадке. Та поразительная истина, которая мне открылась, заключалась в том, что никотин, покидая организм, оставляет после себя ощущение неуверенности и пустоты. Выкуривая очередную сигарету, вы вводите в организм дозу никотина и заглушаете это чувство, что делает вас менее нервозным и более спокойным, чем до выкуривания очередной сигареты.

Впервые я увидел истинную ситуацию, в которой находится курильщик, и это напомнило мне людей, которые носят тесную обувь для того, чтобы испытать облегчение, когда они ее снимут. Курильщики твердо убеждены, что курение расслабляет, помогает избавиться от скуки и способствует лучшей концентрации внимания. Я тоже до некоторых пор придерживался такого же мнения. Теперь я знал, почему я курил и почему все остальные на нашей планете тоже курили – потому что мы все стали жертвами очень изощренного обмана колоссального масштаба – жертвами никотиновой ловушки. Эта тайна открылась мне на мгновение, как изображение с голографической картинки, навсегда запечатлевшееся у меня в мозгу. И даже когда я моргал, этот образ никуда не пропадал. У меня в голове сформировалась идея того, что впоследствии я назову «Легким способом».

Я был уверен, что никогда больше не притронусь к сигарете. Я больше не курил. Я избежал мук и лишений. Я больше не ощущал чувства вины, слабости или стыда, и в то же время я знал, что мое открытие было способно помочь и другим курильщикам.

Часть вторая
«Легкий способ»

«Я собираюсь исцелить мир от курения»

Когда я высказал эту мысль Джойс, она посмотрела на меня в недоумении, решив, что после этого случая с гипнозом у меня окончательно «поехала крыша». Поскольку она была свидетелем всех моих неудачных попыток бросить курить, у нее были все основания сомневаться. То, что я не уничтожил свою последнюю сигарету, не вселяло оптимизма ни в нее, ни в остальных членов моей семьи и друзей. Больше скептицизма они могли бы высказать, только если бы я вдруг завел интрижку на стороне. Но их отношение не могло сокрушить моей веры в силу сделанного мной открытия. Как только мне удалось собрать воедино все части этой головоломки, я понял, что открыл способ, который пригодится другим курильщикам.

До сих пор у меня в жизни было только одно желание – выжить и наслаждаться каждым прожитым днем. Теперь у меня появилась цель, к которой я должен был стремиться. Я чувствовал себя, как человек в железной маске, который, отыскав ключ от своего заточения, теперь спешит освободить остальных узников.

За те несколько дней, что я не брал в рот отравы, я чувствовал в себе необычайный прилив сил и энергии. Долгие годы я страдал лишним весом, несмотря на то что иногда за весь день ни разу не притрагивался к еде. Теперь у меня появилось огромное желание поддерживать себя в форме и следить за своим здоровьем. Джойс купила мне спортивный костюм, и я начал бегать по утрам. Я до сих пор удивляюсь, как мне хватило на это сил. Я регулярно выходил из дома по утрам в новом спортивном костюме, пробегал шагов десять и затем задыхался в приступе кашля. Я знал, что любопытные соседи в это время выглядывали из-за своих занавесок и удивлялись, кто мог наделать столько шума в столь ранний час. Но я не сдавался и продолжал бегать. Помню, как я обрадовался, когда смог пробежать вокруг всего жилого массива не запыхавшись.

Вся дистанция составляла около 400 метров. У меня на это ушло 15 минут, и до дома я добежал в таком состоянии, как будто одолел марафонскую дистанцию.

Год спустя я достиг наивысшей вершины, когда мне удалось пробежать две полумарафонских дистанции (на 13 км больше) за неделю.

Было бы неверно думать, что во время своих нелегких утренних пробежек по тротуарам Питерсхэма я думал только над тем, как жить дальше. Вовсе нет. Чтобы хорошенько обдумать, что со мной происходит, мне нужно было собраться с мыслями в

спокойной домашней обстановке. Я знал, как курильщики оказывались в никотиновой ловушке. Это было очень просто, чрезвычайно просто. Курильщики стремились как-то ослабить возникающее чувство тревоги, когда в их организм не поступал никотин, а поскольку это ощущение возникало у них, когда они не курили, то они не связывали его с выкуренной сигаретой. Как только они выкуривали новую сигарету, это ощущение пропадало, они расслаблялись, считая свое облегчение результатом выкуренной сигареты, и уже не важно, что вкус сигареты был отвратительным или что курение вызывало у них приступы кашля и трудности с дыханием – главное, что исчезало ощущение тревоги. Курильщикам постоянно внушают мысль, что курение приносит удовольствие и является своеобразной поддержкой в жизненных ситуациях. Забавно, но факт: то, что в действительности испытывают курильщики и от чего они по-настоящему получают удовольствие, когда закуривают сигарету, это чувство покоя и расслабленности, которое было у них, прежде чем они начали курить.

Они начинают осознавать, что значит быть некурящим. Есть аналогия, понятная каждому курильщику: никто ни за что на свете не станет носить туфли, которые жмут, чтобы в конце рабочего дня получить удовольствие от того, что их наконец-то можно снять. Но курильщики закуривают сигарету для того, чтобы избавиться от неприятного ощущения, оставленного предыдущей выкуренной сигаретой. Конечно, они не задумываются об этом, поскольку находятся в никотиновой ловушке, основанной на «промывании мозгов», – это и заставляет их продолжать курить.

У меня под рукой была куча железных аргументов, при помощи которых можно было остановить этот процесс одурачивания людей. Но я прекрасно понимал, что заядлым курильщикам потребуется нечто большее, чтобы разглядеть истинное положение вещей. Я не подвергался такому полномасштабному «промыванию мозгов», как многие курильщики, но все равно мне на протяжении 30 лет не удавалось вырваться из этой ловушки. Я проанализировал все мои прошлые попытки бросить курить и делал выводы из своих неудач. Все интересные факты я записывал на бумаге. Чем отличалась моя последняя попытка от остальных? Что в ней было особенного? Я ходил к специалисту по гипнозу. Он открыл мне, что курение – это нечто большее, чем просто привычка, это настоящая зависимость, и этот факт прочно укрепился в моей голове. С того самого момента я начал разоблачать тех, кто внушал мне ложные истины о курении.

Некоторые люди, узнав, что я бросил курить после визита к гипнотизеру, сделали вывод, что этот метод оказался более эффективным, чем я ожидал. Я же знал, что на самом деле все попытки загипнотизировать меня были лишь плохо разыгранным спектаклем и это никак не могло превратить меня в некурящего человека. Однако, находясь в неведении, нельзя выиграть спор у человека, который пребывает в таком же неведении, как и ты. Чтобы оспорить утверждение, что обращение к подсознанию человека способно избавить его от какой-то фобии или же, как в случае с никотином, от зависимости, мне нужно было испытать метод гипноза на собственном опыте. Тогда я стал изучать книги по лечению гипнозом. Все они показались мне неубедительными. Их авторы были больше увлечены придумыванием новых трюков, чтобы как-то разнообразить основную технику гипнотического воздействия. Увы, многие гипнотизеры в прошлом работали фокусниками и на сцене воплощали образ зловещего персонажа Свенгали из романа «Трильби» Джорджа дю Морье. Когда доктор предложил мне посещать короткие семинары на полдня, я согласился. И всякий раз после этих сеансов я уходил разочарованный тем, что в медицину под видом гипноза проникают всевозможные техники обмана, больше похожие на цирковое представление. Я твердо убежден, что гипноз, особенно в руках дилетанта, очень опасное оружие. Для меня он был равнозначен готовому к употреблению шприцу. Сам по себе шприц безвреден, но в зависимости от того, чем он наполнен, он может либо убить человека, либо излечить.

Одним из аспектов лечения гипнозом, к которому я относился положительно, было то, что он приносил пользу своим расслабляющим воздействием на сознание человека. Мы все лучше воспринимаем информацию, когда наш мозг находится в расслабленном состоянии. Сообщите что-нибудь человеку, который находится в панике или испытывает страх; он, скорее всего, даже не расслышит, что вы ему сказали, либо поймет неправильно. Большинство людей пребывает в постоянном состоянии тревоги, они озабочены своими проблемами и переживаниями, будь они реальными или же надуманными. Те, кто курит, прекрасно знают, что им не следует курить. Но они сознательно отгоняют от себя ужасные мысли о том, что с ними может случиться, если они не откажутся от этой пагубной привычки. И в то же время они постоянно откладывают решение этой проблемы на потом. Сама мысль, пусть и на подсознательном уровне, что у вас есть какая-то нерешенная проблема, порождает страх и панику, которые являются главными врагами человека, мешающими ему конструктивно мыслить.

Я был убежден, что курильщикам, прежде чем постичь мой способ борьбы с курением, придется настроиться на то, чтобы его принять. И здесь может быть полезен гипноз, главным образом для того, чтобы избавить курильщика от скопившихся у него в голове проблем и помочь ему достичь того состояния, когда он почувствует себя полностью раскрепощенным и расслабленным. Если ему хорошо и спокойно, то он легко проникнет в суть моей методики.

Разумеется, Джойс с большой осторожностью и недоверием относилась к тому, что я решил в одиночку спасти всех курильщиков на земле; ей даже казалось, что вряд ли мне удастся спасти самого себя. Но ни ее слова, ни чьи-то еще не могли охладить моего энтузиазма. У меня появилась миссия, и я должен был ее исполнить. К счастью, к тому времени я уже приобрел такой опыт в ремонте и восстановлении домов, что теперь многое делал уже автоматически. Моя физическая работа была направлена на то, чтобы заработать на жизнь, а мысли были поглощены разработкой идеи, которую я позже назову «Легким способом». Я выбрал это название, потому что оно наиболее точно отображало мой опыт расставания с этой вредной привычкой.

«Легкий способ» основывался на непосредственном общении с курильщиками для того, чтобы рассеять иллюзии насчет сигарет и причин, заставляющих их курить. Как только у меня в голове сложилась более-менее четкая картина, я начал искать добровольцев для проверки своей методики, прежде чем ставить дело на поток. Курильщики, как правило, тянутся к общению с другими курильщиками, и я в этом отношении не был исключением. С тех пор как я перестал курить, эта идея не выходила у меня из головы, и я решил испытать свой «Легкий способ» на друзьях. Некоторые из них вовсе не собирались бросить курить. Они довольно неохотно принимали те мудрые слова, которые я пытался до них донести, и считали, что, согласившись слушать меня, делают мне большое одолжение, а не наоборот. Они садились в кресло и слушали то, что я пытался до них донести, но они не собирались как-то участвовать в этом процессе, соглашаясь со мной либо вступая в споры.

Они преподали мне очень важный урок: решение бросить курить должен принять сам курильщик. Пытаться заставить его сделать первый шаг равносильно попытке затолкать в тесный шкаф человека, страдающего клаустрофобией. Даже если вам удастся завлечь курильщика уговорами, то все равно никто не может гарантировать, что он не сорвется при первой возможности.

Однако часть моих друзей, согласившихся пройти мой курс, искренне хотели бросить курить. Они не внимали с покорностью всему, что я говорил, а наоборот, постоянно оспаривали каждое мое утверждение. Эти встречи, которые вначале носили неформальный характер дружеских бесед, по сути были равнозначны учебному курсу, где я мог сразу определить, что приводило к результату, а что не срабатывало, судя по их реакции. Так постепенно формировалась моя методика и развивался навык. Даже сейчас, когда прошло 20 лет со времени моего открытия, «Легкий способ» продолжает развиваться, я постоянно дорабатываю и совершенствую его, пытаясь помочь как можно большему количеству курящих. Бессмысленно втолковывать людям, что курить – все равно что биться головой о стену в надежде, что она перестанет болеть. Для меня же «Легкий способ» казался совершенно естественным, поскольку в жизни я очень часто задумывался о том, почему люди курят, и мне уже удалось опровергнуть много лживых истин, при помощи которых курильщикам «промывают мозги». Что касается остальных любителей покурить, то мне приходилось досконально разбирать уже сформировавшиеся у них неверные представления.

Несколько недель спустя я убедился, что нашел, наконец, свое призвание, и был готов помогать своим клиентам за деньги. Джойс с большой неохотой относилась к тому, чтобы поставить на карту наш процветающий бизнес, и предполагала, что моя затея вскоре может развалиться как карточный домик. После долгих дискуссий мы нашли компромиссный вариант. Мы найдем дом, который нужно будет восстановить и заодно подберем место для будущей клиники. Оба наших бизнеса будут развиваться параллельно, пока «Легкий способ» не зарекомендует себя. Вскоре мы нашли дом с четырьмя комнатами, расположенный в Рейнз Парке, что в южной части Лондона, который устраивал нас по деньгам. Он стоял в тихом тупиковом переулке, где была вполне приличная парковка. С общественным транспортом тоже все было в порядке: рядом располагались автобусные остановки и линии железнодорожного сообщения. Мы решили, что сделаем из гостиной приемную для будущей клиники, а большую спальню превратим в кабинет для консультаций.

Говорят, что отказ от курения неизменно ведет к увеличению веса. Это так, если вы применяете для этого волевой метод. Те, кто бросает курить, постоянно тащат в рот сладости и по нескольку раз в день устраивают себе перекусы, чтобы как-то отвлечься от мыслей о сигарете. Но применяя мой «Легкий способ», вы не будете испытывать чувства потери и желание как-то компенсировать его. Я потерял 12,5 килограмма за первые

несколько месяцев, когда бросил курить. Через четыре месяца у меня в груди образовалось уплотнение в форме шишки. «Типичный индюк», – подумал я. Полжизни я потратил на то, чтобы бросить курить, и теперь, когда у меня наконец получилось, – пожалуйста. Видимо, я взялся за себя слишком поздно. Все то время, пока я был курильщиком, я говорил себе, что, если у меня когда-нибудь обнаружат рак легких, я не позволю болезни взять над собой верх. Мой отец умер от этой страшной болезни в специализированном госпитале Роял Марсден, где занимаются лечением раковых опухолей. Болезнь его сильно изменила, он уже не был похож на отца, которого я знал раньше, и выглядел он на больничной койке беспомощным как младенец. Если бы мне пришлось испытать нечто подобное, я бы не выдержал и покончил с собой прежде, чем это произойдет. Но если чудом мне удастся избежать этих мук, то я буду продолжать радоваться жизни до последних дней.

Но у меня ничего не болело, я чувствовал себя маленьким мальчиком, которого что-то тревожит внутри, и хотя я ничего не говорил и старался не показывать виду, Джойс почувствовала, что со мной было что-то не так, и спросила меня, в чем дело. Ее первой реакцией после моих слов было немедленно послать меня к врачу и выяснить, что это за уплотнение в груди. Но я ее уже не слушал. В моем мозгу прочно укоренилась мысль, что у меня рак легких, и я не хотел, чтобы все мое последующее существование сводилось к мыслям о скорой смерти. Мне трудно было смириться с тем, что моя смерть положит конец всем исканиям, связанным с «Легким способом». Я был твердо убежден, что из-за болезни я стану инертным и бездеятельным. Но если это был не рак легких, то о чем мне тогда было переживать?

Джойс прекрасно знала, что спорить со мной бесполезно. Поэтому она решила не спорить, а сделать по-своему. Она рассказала все моему брату Дереку, который затем переговорил о странном уплотнении в моей грудной клетке со своим знакомым врачом. До меня дошло известие, что этот доктор не считал, будто я страдаю раком легких, но он хотел бы видеть меня у него на приеме в Принсес Рисбороу, где он вел частную практику. К финалу этого мини-спектакля все со мной обращались, как с выжившим из ума человеком. Каждый раз, когда звонил телефон, перед моим носом вежливо закрывали дверь и все разговоры в доме велись полушепотом, чтобы я не догадался, что они там затевают. Если бы этот визит к врачу смог вернуть семью в нормальное состояние, то я бы с радостью записался к нему на прием.

С тех пор как я бросил курить, меня мучил один вопрос, на

который я так и не смог найти ответа. Если бы мне в жизни пришлось столкнуться лицом к лицу с какой-либо ужасной трагедией, то не вернулся бы я к сигаретам снова в порыве отчаяния? Я не мог представить себе в обычной ситуации, что снова начну курить или хотя бы дотронусь до сигарет, но то, что я переживал в тот момент, вряд ли можно было назвать обычным положением вещей.

Мысль о сигарете ни разу не соблазнила меня в этот трудный период моей жизни. Как раз наоборот: я радовался тому, что не курю и у меня больше нет этой зависимости. Когда мы стараемся убедить себя в том, что нам нужно что-то – выпивка, сигарета, укол героина – для того, чтобы справиться с трудным периодом в жизни, то это делает нас слабыми. Мы больше не способны держать себя в руках. С тех пор как я бросил курить, я чувствовал себя гораздо сильнее и мог контролировать ситуацию. Боясь услышать, что у меня рак легких, я был достаточно сильным и храбрым, чтобы преодолеть то, что ждало мня впереди. Самым ужасным для меня был тот момент, когда мы заранее приехали на прием к врачу в Принсес Рисбороу и ожидали в приемной. Все эти полтора часа я думал лишь о том, что сейчас мне сообщат очень плохое известие. Мне было очень плохо, но даже в тот момент я не думал о сигарете.

К моему огромному облегчению после непродолжительного осмотра доктор Мейси сообщил мне, что уплотнение в моей груди не было симптомом какой-то болезни. Хрящевое уплотнение, которое соединяется с верхними ребрами, долгие годы скрывалось за слоем жировых отложений, так что я даже забыл о его существовании. Как глупо настолько не знать строения своего тела!

Часто говорят, что сомнение хуже незнания. Я был не вправе рассуждать о раке легких или о какой-либо другой смертельной болезни. Ни за что на свете я не хотел бы испытать страх того момента, когда мне сообщили бы, что у меня рак легких. Если бы я относился к сигаретам как к «друзьям», на которых можно положиться в трудный момент и которые помогут снять стресс, я опять попал бы в никотиновую ловушку. Но я прекрасно знал, что курение не улучшит моего положения. Случай у врача стал моей первой проверкой с тех пор, как я бросил курить, он также стал проверкой «Легкого способа» на практике.

Приближалось Рождество 1983 года. Прошло уже пять месяцев, как я бросил курить, и я готовился к тому, чтобы сделать «Легкий способ» доступным для большого числа людей. Я решил для начала разместить небольшое объявление в местной газете в наиболее читаемой колонке «Продам…». Если у нас будет мало

клиентов, то мы с Джойс продолжим ремонт остальной части дома. В нашем объявлении предлагалось любое количество 45-минутных сеансов, которое захочет пройти курильщик, чтобы бросить курение, всего лишь за 30 фунтов. Большинство курильщиков полагали, что, если смогут не курить три месяца, значит, у них получится отказаться от этой привычки навсегда. Если же за это время курильщику не удавалось бросить привычку, то он мог прийти ко мне и потребовать обратно свои 30 фунтов. Никаких дополнительных расходов это дело не требовало, поэтому риск был минимальным.

Джойс смотрела на ситуацию иначе. С ее точки зрения, курильщикам было не так-то просто бросить курить. Она все еще сомневалась, что «Легкий способ» сможет стать панацеей для всех курильщиков и в том числе для меня, хотя не признавалась в этом. Если бы большинство записавшихся на мои сеансы не добились результата и потребовали вернуть им деньги, то нам бы пришлось несладко. Но я не сдавался. Гарантия возврата денег в случае неудачи была очень важным доводом в числе других в пользу рекламируемой услуги: я заявил, что шансы на успех составляют более 75 процентов. Если бы я не включил в объявление пункт о возврате денег, то при неудачном исходе меня непременно обвинили бы в мошенничестве. Пример Брайана Онгьерса давно научил меня, что блеф иногда бывает очень полезен. Я был твердо убежден, что если мне удастся привлечь в нашу клинику курильщиков, желающих бросить курить, то удастся преодолеть и заявленную мною планку в 75 процентов. Переступив порог моей клиники, они обнаружат, что принцип работы «Легкого способа» как бизнес-предприятия основан на честном и открытом подходе и та безобидная ложь с моей стороны, которая поможет им ко мне прийти, не такая уж большая цена успеха «Легкого способа».

Наш самый первый клиент

Мы решили открыть клинику как раз под Новый год, в надежде, что к нам повалят толпы желающих бросить курить, которые в эту новогоднюю ночь под бой Биг Бена дали себе зарок начать новую жизнь без сигареты. Но результат не оправдал наших ожиданий. Было много звонков, в основном от друзей и родственников, которые поздравляли нас и желали счастья в Новом году. Мудрость пришла к нам позже. По прошествии времени до нас дошло, что большинство тех, кто принял решение бросить курить, делали это либо до того, как они вернутся на работу, либо откладывали это до следующего понедельника. Такие курильщики больше полагались на свою силу воли, нежели на квалифицированную помощь со стороны.

Мы с Джойс были похожи на пару, которая с нетерпением ожидала появления на свет своего первенца. Мы уже почти отчаялись, когда вдруг раздался звонок от некоего Питера Мюррея, который заинтересовался нашими услугами. Задав ряд вопросов и услышав на них профессиональные ответы Джойс, голос которой звучал очень убедительно, он записался на прием. Я был на седьмом небе от счастья, что у нас появился наконец первый клиент, пока Джойс не сказала, что его голос был похож на голос того самого Пита Мюррея и она точно знала, что он живет где-то в Уимблдоне. Пит Мюррей был ветераном развлекательного теле– и радиовещания и вел свои передачи по радио и телевидению с начала 1950-х годов. Если бы я практиковал свой «Легкий способ» в течение хотя бы нескольких лет из тех, что он работал на телевидении, то для меня было бы огромной честью иметь среди своих пациентов человека с таким известным именем. Но сейчас я чувствовал себя как боксер-новичок, которому предстояло выйти на ринг против Майка Тайсона. По мере того как меня охватывала паника, я пытался успокоить себя тем, что Мюррей – очень распространенная фамилия и его звали просто Питер.

В назначенное время мы с Джойс стояли у окна и смотрели, как знакомая фигура Пита Мюррея приближалась к нашему крыльцу.

И хотя я очень хорошо подготовился к первой встрече и был полон энтузиазма, все прошло не так, как я того ожидал. Я думал, что кто бы ни был моим первым клиентом, в целом сеанс должен был пройти точно так же, как и предыдущие. Но я забыл, что раньше я проводил сеансы с людьми, которых хорошо знал и не испытывал смущения, если вдруг где-то делал ошибку или

оговорку. Но для человека с таким именем, который к тому же платит деньги за профессиональные услуги, такие вещи были неприемлемы. Для меня они были также неприемлемы, и я очень боялся предстать перед ним в невыгодном свете и пытался всячески скрыть свое разочарование от допущенных ошибок и промахов. Не знаю, был ли он такого же мнения, что и я. Трудно было понять, каково было его впечатление от сеанса, не говоря уже о том, что он из него вынес. Он вел себя очень обходительно и любезно, даже когда по окончании сеанса ему пришлось прождать 20 минут, пока Джойс бегала к соседям разменять 50 фунтов, которые он заплатил за сеанс.

Единственное, что успокаивало меня после этих нелегких 45 минут нашего сеанса, – так это то, что все могло быть гораздо хуже. Пит Мюррей мог бы раскритиковать меня и мой «Легкий способ» в пух и прах и уйти, не заплатив ни пенса. Я был очень рад, что он так не поступил, и, как мотоциклист, который едва избежал столкновения, обещал себе впредь быть более внимательным и осторожным. Хотя мои друзья-курильщики с радостью соглашались стать «подопытными кроликами» в моих экспериментах, они, вероятно, внушали мне ложное чувство уверенности. Я их хорошо знал, и мне было легче разобраться с тем, что происходило с ними в результате «промывания мозгов». У незнакомых же людей приходилось «копаться» в головах и выяснять, что им внушили до меня. Пока мои беседы с курильщиками не приобрели характер профессиональных консультаций, я даже не представлял, какие формы может принимать «промывание мозгов» у разных людей.

С первого моего профессионального сеанса я постоянно проводил аналогии и придумывал разные истории, которые рассказывал курильщикам, чтобы у них сложилось более четкое представление о том, что я хочу до них донести. Я старался доказать всем и каждому, что от курения не становятся приятнее ни обычные приемы пищи, ни общение с друзьями, оно не снимает стресс и не избавляет от скуки, не способствует лучшей релаксации или концентрации внимания. Мне приходилось на примерах доказывать им, что оно имеет как раз противоположный эффект. Вдобавок мне приходилось убеждать, что отказ от курения не тот случай, когда лечение становится тяжелее самой болезни, и не обязательно он обернется периодом мук и лишений, пока они пытаются бросить курить. Самое важное, что мне приходилось втолковывать им, – так это то, что они не обречены всю оставшуюся часть жизни провести в страхе опять сорваться и закурить. С каждым новым сеансом у меня появлялось больше опыта и умения найти индивидуальный

подход к каждому клиенту.

Принцип работы «Легкого способа» начинал действовать, как только Джойс впускала на порог нового посетителя. Поскольку каждый из нас всегда испытывал страх перед жуткой атмосферой кабинета стоматолога, мне хотелось, чтобы наша клиника отличалась дружественной обстановкой и гостеприимностью, была бы местом, где люди могут освободиться от всех барьеров, которые им мешают в жизни. Это было особенно важно для тех, кто уже пытался бросить курить, но безуспешно. В большинстве случаев люди несли не только груз их собственных не оправдавших себя ожиданий, но и бремя негативного общественного мнения. Если человеку постоянно твердить, что он глупый и ему не хватает силы воли, то эти слова останутся в его голове и он действительно будет считать себя таким. У приходивших в нашу клинику было столь виноватое выражение лица, что казалось, будто они только и ждут еще одной порции обвинений. Я думаю, они были приятно удивлены тому, что никто вовсе не собирался в чем-то их обвинять или же взваливать на них какую-то ответственность. Тенденция всячески клеймить курильщиков, приклеивать к ним ярлыки изгоев еще больше затрудняет их попытки бросить курить. В плане воздействия на личность это только усугубляет их и без того негативное представление о себе. Именно с этим аспектом общего процесса «промывания мозгов» я боролся большую часть сеанса.

Мы ввели практику учета истории каждого пациента, где фиксировался достигнутый им результат. В первый год меня поразил успех, которого нам удалось достичь. По окончании сеанса каждому пациенту я выставлял оценку по 100-балльной шкале, исходя из того, насколько, по моему мнению, пациент понял мою методику. Я никогда не ставил 100 баллов, и редко кто удостаивался у меня оценки в 90 баллов. Были также и прогнозируемые неудачи, когда я ставил оценку в 30 баллов и ниже.

К концу первого года применения «Легкого способа» наш рейтинг успеха на основе расчета денег, которые мы возвратили при неудачных исходах, составлял 76 процентов. Затем к нам стали поступать звонки от курильщиков, которым рекомендовали обратиться к нам наши прошлые клиенты. Вскоре количество тех, кто приходил к нам по рекомендации, начало превышать число откликнувшихся на наше объявление в газете. Список желающих покончить с вредной привычкой с каждой неделей становился все длиннее. Мы даже увеличили продолжительность сеанса до двух часов. Вначале большинство клиентов были жителями нашего района. Но через несколько месяцев к нам стали обращаться

курильщики со всей Великобритании, а потом и из других стран. Как-то раз нам в один день поступило сразу три звонка от курильщиков, которые намеревались прилететь из-за границы: один был из Южной Африки, второй – из Италии, а третий – из США. Еще один звонок поступил от пожилой дамы, которая боялась, что мы введем ее в гипнотический транс, из которого она уже не выберется.

У Джойс ушло добрых полчаса на то, чтобы разуверить ее в этом и убедить, что сеанс будет приятным и расслабляющим. Затем она спросила, где находится клиника. Джойс сказала ей наш адрес. Тогда женщина в ужасе воскликнула: «О, нет! Это слишком далеко для меня!» Интересно, приходилось ли ей когда-либо раньше преодолевать расстояние в несколько километров и была ли она готова к таким путешествиям, чтобы попасть к нам на прием?

По сравнению с рекомендациями знакомых реклама в газете не давала особых результатов – по ней к нам обращалось не более одного человека в день. Я уже хотел отозвать это объявление, когда однажды на глаза мне попалась статья, написанная самим издателем, под названием: «Кто он, волшебник или обычный шарлатан?» Если бы он проверил мой «Легкий способ» на себе, то у меня к нему не было бы претензий. Но он решил ограничиться тем скудным объемом информации, который ему был доступен, чтобы замаскировать свое незнание. Я не собирался с ним спорить, но все-таки отозвал свое объявление. «Легкий способ» в рекламе не нуждается, подумал я. Несколько дней спустя нам позвонил главный редактор газеты и сообщил, что на них обрушились звонки читателей с просьбой сообщить номер телефона нашей клиники. В связи с этим он предлагал бесплатно разместить наше объявление. Что-то слишком уж большую профессиональную честность продемонстрировал этот журналист. Я ему ответил, что ему не стоит иметь дело с человеком, которого он обвиняет в шарлатанстве, не говоря уже о том, чтобы просить у него номер телефона. Я больше не хотел, чтобы мое объявление было помещено в его газете, будь оно даже бесплатным.

Мы с Джойс никак не могли понять, почему объявление, которое не было особенно эффективно, вдруг вызвало такой интерес у читателей, когда мы его отозвали. Этот феномен был равнозначен еще одному моменту, которому мы тоже не могли найти объяснения. Периодически я встречал клиентов, которым мы помогли бросить курить и которые говорили нам, что расхваливали мою методику перед всеми знакомыми курильщиками. По их рекомендациям к нам в клинику должны

были записаться уже десятки клиентов, но в наших записях такого рода рекомендаций не прослеживалось.

Я пришел к выводу, что, хотя большинство курильщиков действительно намерены бросить курить, они всегда откладывают это решение на завтра. Я уверен, что многие курильщики решили воспользоваться нашей методикой, прочитав объявление в газете, тогда как друзья и знакомые наших успешных пациентов, вероятнее, вспоминали лишь саму методику и мое имя. Когда они не увидели объявления, у них началась паника. В какую бы неразрешимую ситуацию ни попал человек, для него очень важно знать, что есть выход и все достижимо. Представьте себе, что вы находитесь в комнате и дверь заперта. Если бы вы знали, что у вас есть ключ от этой комнаты и вы можете открыть ее в любой момент и выйти, то вы бы не волновались. Но как бы вы себя чувствовали, если бы не знали, где и у кого находится этот ключ?

Как правило, через несколько дней после сеанса я звонил своим пациентам, чтобы узнать, как у них обстоят дела. Они зачастую бывали очень рады обсудить то, что произошло с ними после сеанса. Я сам настаивал на том, чтобы они звонили мне, когда захотят что-нибудь мне рассказать. Больше всего меня волновали те пациенты, которые подчеркнуто убедительно заявляли о том, что прекрасно усвоили суть «Легкого способа», считали, что у них все в полном порядке, и на этом заканчивали разговор. Я подозревал, что на самом деле они боролись с собой и им очень нужна была помощь, хотя они слишком горды или стыдливы, чтобы это признать. В этом случае я был не в силах что-либо изменить. Мне оставалось лишь принять их слова как должное и надеяться, что мои худшие опасения не подтвердятся. Очень часто случалось так, что я был не в состоянии помочь этим людям.

Однажды после такого не вселяющего оптимизм разговора мне позвонила жена одного из пациентов. Она рассказала мне совершенно другую историю, нежели я услышал от ее мужа. По ее словам, муж слишком часто убегал в гараж, из чего она делала вывод, что там он украдкой покуривает сигареты, и попросила меня позвонить ему. Поначалу мне очень не хотелось этого делать, дабы не испугать его и чтобы он не начал видеть во мне своего главного врага. Его жена очень боялась, что ему никогда не удастся бросить курить, и слезно умоляла позвонить и поговорить с ним. И я не мог ей отказать. Когда я это сделал, мне не составило большого труда выяснить правду. Дело было в том, что он согласился прийти в клинику только для того, чтобы успокоить свою жену. Именно ее желанием было, дабы он бросил курить. Однако «Легкий способ» поставил его в затруднительное

положение. Хотя изначально у него не было особого желания бросить курить, некоторые вещи из того, что я говорил во время сеанса, заставили его задуматься. Теперь он был в замешательстве, его одолевали смутные сомнения – может быть, он действительно хотел бросить курить?

Тогда я сказал: «Для начала перестаньте переживать. Вы скоро начнете задумываться над тем, зачем вы курите, и у вас исчезнет иллюзия, что курение доставляет вам удовольствие. Рано или поздно, но вы осознаете, что хотите освободиться от этой зависимости. Когда наступит этот момент, звоните мне, и мы назначим время сеанса».

Он позвонил на следующий день. Потребовался лишь один дополнительный сеанс, чтобы он почувствовал в себе силы бросить курить.

Даже когда человек полностью настроен на то, чтобы отказаться от этой пагубной привычки, порой нелегко за один сеанс разрушить все то, что ему внушалось о курении на протяжении всей жизни. На этом этапе один из пяти моих пациентов пребывает в том состоянии, когда ему легко отказаться от сигареты. Как только пациенты прослушали сеанс и переступили порог моей клиники, их начинают одолевать вопросы и страхи. Задача наших клиник состоит в том, чтобы разобраться во всем этом и добиться, чтобы пациенты чувствовали себя спокойно и уверенно. Пациенты могут пройти сеансы повторно столько раз, сколько им потребуется, или же позвонить нам в любое время дня и ночи, если им необходима поддержка, и никакой дополнительной платы за это с них не взимается.

Так же как я не могу силой затащить курильщиков в свою клинику, я не могу насильственно заставить их прийти на следующий сеанс или же не курить после того, как они покинут клинику. Выйдя из моей клиники, они опять могут подвергнуться тому же влиянию, которое заставило их «подсесть» на никотин. Самое интересное, что такая опасность возникает у курильщика спустя полгода после начала лечения. На протяжении этого периода они с трудом осознают, что действительно испытывали наркотическую зависимость. Но очень легко взять предложенную сигарету после нескольких бокалов спиртного на вечеринке или же в общении с новым знакомым, который курит. Эта единственная сигарета будет иметь ужасный вкус. И тут срабатывает звоночек. Они говорят себе, что не хотят снова попасть «на крючок». Несколько недель спустя они оказываются в такой же ситуации, когда им предлагают закурить, и думают: «Я же не подсел в прошлый раз, так что ничего страшного не

произойдет, если я закурю снова». И не успевают опомниться, как снова попадают в ловушку.

Я как-то смотрел фильм из серии «В мире животных», в котором показывалось, как змея медленно и осторожно заглатывала огромную жабу. Сначала змея заглотнула одну лапку, затем другую, пока наконец снаружи не осталась только голова. У жабы при этом был такой довольный вид, как будто она наконец нашла себе теплое и удобное местечко, хотя даже не понимала, что ее медленно пожирали и скоро змея проглотит ее полностью. Это убийство было совершено с таким изяществом и коварством и выглядело настолько ужасно, что жертва, казалось, не имела ни малейшего представления о том, что с ней происходит. Отрицание реальности – одна из скрытых характеристик никотиновой ловушки, как и любого другого вида наркотической зависимости. Жертв никотина затягивает в эту воронку очень медленно, изощренно и настолько незаметно, что они не понимают, что с ними происходит. Постепенность и последовательность этого процесса – как с физической, так и с психологической точки зрения – очень способствуют тому, чтобы курильщик не хотел об этом задумываться. Как часто курильщики заявляют: «Если это начнет пагубно сказываться на моем здоровье [кашляет], то я это прекращу».

Наше осознание истинной ситуации с курением сродни процессу старения: это происходит настолько незаметно, что мы просто этого не замечаем. Лицо, которое смотрит на нас из зеркала каждый день, настолько похоже на то, которое мы видели вчера, что мы не ощущаем разницу. И только когда смотрим на фотографию, сделанную 10 лет назад, перемена становится очевидной. Точно так же ухудшение нашего физического или психического состояния, вызванное курением, наступает не сразу, и мы охотно пребываем в неведении. Даже когда это становится очевидным, мы скорее списываем это на возраст, нежели на сигареты.

Я раньше не мог оценить, насколько сильным бывает это отрицание реальной опасности, пока не начал проводить сеансы с людьми, у которых до этого были операции на сердце или которым удаляли пальцы на руках или ногах или же ампутировали конечности только потому, что они не могли бросить курить. Только вообразите себе, как ваш лечащий врач говорит вам: «У вас настолько плохое кровообращение что если вы не бросите курить, то можете лишиться пальцев ног».

Конечно, любой курильщик предпочтет бросить курить, нежели лишиться пальцев ног. Но он также может подумать, что доктор просто блефует, пытаясь таким образом запугать его и

заставить отказаться от сигарет. И он продолжает курить – и в итоге лишается пальцев на ногах.

Теперь доктор говорит вам: «Вы так и не остановились. Если вы не бросите курить, то можете лишиться ступней и, возможно, даже ног».

На этой стадии курения курильщик уже понимает: доктор не блефует. И разве можно себе представить, что любой здравомыслящий человек после таких слов будет продолжать курить? Но, как ни странно, многие все же не воспринимают такие предостережения всерьез и продолжают употреблять никотин.

Преимущества здорового образа жизни без сигареты не трогали меня, пока я не бросил курить. Оставаясь курильщиком, я осознавал опасность возникновения рака легких, но всячески отгонял от себя эти мрачные мысли. Я не считал регулярные приступы астмы и бронхит чем-то опасным. Я не испытывал от них никакого удовольствия, но все же мне удавалось с ними справляться. Я ничего не знал в то время о болезни под названием «эмфизема» и думал, что она не опаснее астмы. Я слышал страшные истории о курильщиках, которым ампутировали конечности, но считал, что эти истории слишком преувеличены: это обычные страшилки, с помощью которых медики пытались запугать меня и других курильщиков и заставить нас отказаться от этой вредной привычки. Мой постоянный кашель не особенно меня тревожил. Но один из его побочных эффектов беспокоил меня, и, может быть, именно он помогал мне отгонять всякого рода мрачные мысли о раке и других ужасных болезнях, связанных с курением. Из-за постоянного кашля у меня повышалось давление в вене, которая шла к центру головы, и она сильно вздувалась от этого. Мне казалось, что однажды у меня в голове лопнет какой-нибудь сосуд и изо рта, ушей, глаз и ноздрей хлынет кровь. Но мне удавалось закрывать глаза даже на такую чудовищную перспективу – настолько сильно было нежелание видеть реальные факты.

Мне всегда казалось, что рак легких может поразить любого, здесь все решает случай – либо тебе повезет, либо нет. Я был согласен с тем, что мои легкие были сильно отравлены никотином. Ну и что из этого? У меня на зубах был налет, и на ногтях появились пятна – и что же, с ними все было в порядке. Что касается цвета лица, то оно всегда имело несколько могильный оттенок, к тому же я мало занимался спортом. И мне никогда не приходило в голову, что все эти признаки были симптомами закупорки вен и артерий, которые отравлены никотином. Если бы я только знал, что каждому мускулу и органу

моего тела отчаянно был нужен кислород и самый важный механизм защиты в организме – моя иммунная система – был разрушен, то я бы бросил курить еще задолго до того, как изобрел «Легкий способ».

Даже спустя несколько месяцев с того момента, как отказаться от сигарет, мне и в голову не приходило, что я был болен атеросклерозом. Каждый вечер меня мучило странное чувство дискомфорта в ногах. И только спустя год после того, как я бросил курить, до меня дошло, что мне больше не требовался массаж.

До того как я бросил курить, я страдал серьезным варикозом в области голени, который, как я думал, не был вызван моей никотиновой зависимостью. То и дело меня мучили жуткие боли в груди, которые, как я опасался, могли быть симптомами рака легких. Теперь же я знаю, что это была обычная ангина. Варикозное расширение вен постепенно стало уменьшаться, и теперь его практически не видно. К тому же боли в груди прекратились.

Когда я был ребенком, то при малейшем порезе кровь из раны у меня лила ручьем. Это пугало меня. Никто мне не объяснил, что кровотечение – это естественная и необходимая часть процесса заживления и как только кровь начинает свертываться, это означает, что кровотечение прекращается. Я боялся, что у меня гемофилия и подобное кровотечение может однажды закончиться летальным исходом. Позже, когда у меня образовывались гораздо более глубокие порезы, то крови при этом было очень мало, если не считать той красно-коричневой грязноватой струйки, которая медленно вытекала у меня из раны. Ее оттенок был каким-то странным, ведь кровь, как правило, ярко-красного цвета. Я думал тогда, что у меня какое-то заболевание крови. Единственное, что меня радовало, было то, что из-за своей густоты кровь не лилась из ран, как раньше. И лишь после того, как бросил курить, я узнал, что курение вызывает свертываемость крови и она приобретает коричневатый оттенок в результате нехватки кислорода. Когда я только представляю, что моему бедному сердцу приходилось каждый день без остановки качать всю эту полужидкую грязь, в которую превратилась моя кровь, мне становится дурно.

После 40 лет на руках у меня начали появляться коричневатые печеночные пятна. Если вы вдруг не знаете, печеночные пятна – это такие коричневатые или белые пятна, которые появляются на лице или коже рук у пожилых людей. Я не обращал на них внимания и считал, что это признаки преждевременного старения, которое наступило в результате

моего беспорядочного образа жизни. Два года спустя после того, как я бросил курить, один из пациентов моей клиники в Рейнз Парке заметил, что когда он раньше бросал курить, то пятна на время исчезали. Я перестал их замечать, и, к моему удивлению, вскоре они совсем исчезли.

Насколько я помню, эти пятна начали выступать у меня на коже, как только я слишком энергично вставал, особенно после горячей ванны. При этом у меня так кружилась голова, что казалось, я вот-вот упаду в обморок. Я и не думал, что это могло быть как-то связано с курением. Мне казалось, это было вполне нормально. И снова по прошествии двух лет с того момента, как я бросил курить, я поймал себя на мысли, что эти обмороки прекратились.

Существуют и другие примеры улучшения моего физического состояния, которые никогда не появлялись, пока я курил. Раньше мне часто снились кошмары, будто за мной кто-то гонится и мне некуда деться. Я считал, что они были вызваны чувством тревоги, которое провоцировала ночью нехватка никотина в моем организме. Теперь же единственный кошмар, который я вижу во сне, – это то, что я снова держу в руках сигарету. Это довольно распространенное явление среди бывших курильщиков. Меня не сильно беспокоила мысль, что где-то на подсознательном уровне я тянулся к сигарете, и для меня было таким облегчением проснуться и обнаружить, что это всего лишь сон и что я больше не курю.

Когда я говорил, что мне каждую ночь снилось, будто за мной кто-то гонится и я не могу убежать, первоначально я сделал опечатку и написал «за мной кто-то гонится, и я был девственником».[1] Возможно, это всего лишь так называемая «оговорка по Фрейду», но она приводит меня ко второму положительному моменту моего физического самочувствия с момента отказа от сигарет. На своих сеансах, когда я затрагиваю проблему влияния курения на концентрацию внимания, я обычно задаю своим пациентам следующий вопрос: «Какой орган вашего тела больше всего нуждается в притоке крови?»

И те глупые смешки, которые я слышу в ответ обычно от мужчин, свидетельствуют о том, что они совсем не поняли, о чем идет речь. Но в некотором смысле они, конечно, правы. Будучи от природы человеком очень робким и застенчивым, я боялся затрагивать эту щекотливую тему и вовсе не желал вдаваться в детали относительно негативного влияния, которое курение оказывало на мою сексуальную активность и получение удовольствия или же на сексуальную жизнь других бывших курильщиков, с которыми мне довелось обсуждать эту проблему.

Лишь после того, как я бросил курить, я понял, насколько упало мое либидо, и выяснил истинную причину снижения моей сексуальной активности. Ведь раньше я все списывал на свой возраст.

Однако следует помнить о том, что первый закон природы – это выживание, а второй – это выживание среди равных себе, т. е. размножение. В животном царстве природа сама устраивает все таким образом, что процесс воспроизведения себе подобных начинается лишь тогда, когда партнеры чувствуют себя физически здоровыми и знают, что их территория в безопасности, у них есть запасы пищи и подходящий партнер. Благодаря своей изобретательности человек смог подкорректировать эти законы природы. Я могу утверждать наверняка, что курение ведет к импотенции и крепкий и здоровый человек получает гораздо больше удовольствия от секса и занимается им гораздо чаще.

Курильщиков часто обманывают и дурачат сообщениями о том, что никотин приносит много пользы, в то время как на самом деле никотин незаметно и систематически уничтожает все, чем нас наделила природа. Я был шокирован, когда услышал от отца, что он не хотел бы дожить до 50 лет. Через какие-нибудь 20 лет у меня точно так же отсутствовало всякое желание жить. Нас вводят в заблуждение, внушая, что никотин помогает нам справиться с разного рода страхами. На самом деле он убивает все то хорошее, что есть в нашем организме, и в результате заставляет нас бояться жить.

Любой хороший врач, в какой бы области он ни специализировался, способен сопереживать и сочувствовать своим пациентам. Мой опыт научил меня не судить строго о людях. Все истории, которые мне довелось слышать от пациентов за время сеансов, были абсолютно разными и в то же время в чем-то похожими. Как бывший курильщик я не мог заставить своих пациентов взглянуть на их ситуацию в истинном свете, не делая каких-либо оценочных суждений или же не перекладывая на них вину. Что особенно важно, я никогда не пытался как-то унизить их умственные способности, рассказывая им о тех вещах, которые они и без меня давно знали, что курение медленно убивало их. Как только курильщик понимает, что он попал в никотиновую ловушку, у него больше нет повода отрицать, что курение наносит ему вред. Тогда проблемы со здоровьем и финансовые затруднения, осознание себя рабом своей привычки, ненависть к самому себе и антисоциальные аспекты никотиновой зависимости становятся мощными стимулами, которые помогают ему достичь заветной цели – бросить курить.

Слишком много хорошего

Замечательно видеть весь процесс: как курильщик приходит в клинику в состоянии, близком к панике, иногда даже в слезах; как он сидит перед тобой в кресле, скрестив руки на груди и зная, что я уже излечил от курения других, в твердом убеждении, что в его случае я окажусь бессильным ему помочь; как он становится раскрепощенным и постепенно расслабляется, откидывается на спинку кресла и начинает внимать каждому моему слову и до него доходит, что я не говорю ему какие-то обычные избитые фразы о вреде курения и «Легкий способ» – это нечто особенное; и, наконец, как несколько часов спустя он осознает, какое это счастье – быть некурящим, и твердо решает отказаться от сигареты, и при этом льются слезы радости. Очень приятно осознавать, что ты можешь помочь человеку раскрыться и полностью реализовать себя и с каждым новым пациентом тебя ждет успех. Такое же огромное наслаждение доставляет мысль о том, насколько твоя помощь значима для людей.

Однако в любой работе есть свои недостатки. И работа в клинике «Легкий способ» не стала исключением. Одной из особенностей этой методики является то, что пациентам разрешается курить во время сеанса, пока не наступит время для их последней сигареты. На самом деле курение вовсе не способствует релаксации и концентрации внимания. Но объяснить это курильщику мы сможем чуть позже. Попросить курильщика воздержаться от курения сигареты на время сеанса – это то же самое, что попросить человека, который еще только учится плавать, нырнуть в глубокий бассейн. Также есть некоторые факты о курении, которые курильщик может оценить лишь после того, как выкурит свою последнюю сигарету. Например, некоторые курильщики утверждают, что им действительно приятен вкус табака. Если вы спросите у них, как часто они жуют табак, то вряд ли они поймут, что вкус табака не имеет ничего общего с их зависимостью от никотина.

В этом подходе и заключался главный недостаток. По восемь часов в день, все семь дней в неделю мне приходилось проводить в той же отравленной никотином атмосфере, что и раньше, когда я сам был курильщиком. Я мог с таким же успехом закурить снова из-за того негативного влияния, которое это производило на мое дыхание и энергетику. Чудом избежав рака легких в качестве курильщика, мне меньше всего хотелось продолжать пассивное курение, хотя я был к этому готов. После каждого рабочего дня, проведенного в клинике, я чувствовал колоссальную физическую

и психологическую усталость. Так больше продолжаться не могло, надо было срочно менять тактику. По вечерам я частенько выходил гулять в сад подышать свежим воздухом и подумать. Однажды я уже подключал свои легкие, чтобы они помогли мне справиться с работой, которую я ненавидел, теперь же я заставил свои легкие поработать в деле, которое я любил.

Главной причиной беспокойства бывших курильщиков является сигаретный дым. Им кажется, что как только они его вдохнут, то снова окажутся в никотиновой ловушке. В самом деле другие методы борьбы с курением основывались на том, что курильщикам не следует вставать на пути соблазна и посещать места, где активно потребляются сигареты. Курильщики, которые еще не расстались с этой привычкой, часто спрашивали меня, как это мне удается не поддаться, ведь я постоянно вдыхаю никотин. Насквозь прокуренная атмосфера, которая стояла в комнате, где проводились сеансы, отнюдь не притягивала меня, как раз наоборот, только укрепляла мою веру в то, как бессмысленно курение и насколько губительное влияние оно оказывает на организм человека.

Но меня больше тревожило не то, в какой обстановке я работаю, а то, что мне не удается справляться с постоянным наплывом пациентов. Единственным разумным выходом из этого было проведение групповых сеансов. Но предыдущий опыт доказывал, что это не лучшая затея. Несколько раз, когда я соглашался провести сеансы с парами, которые настаивали на том, чтобы их лечили вместе, это оборачивалось неудачей. Как я впоследствии понял, проблема состояла в том, что ни одному пациенту при этом не уделялось достаточно внимания индивидуально, и я решил, что принцип «убить двух зайцев одним ударом» неприемлем для «Легкого способа».

Другим вариантом было подготовить себе помощника, обучить его, чтобы он смог заменять меня. Джойс была полностью убеждена, что главной составляющей успеха нашей клиники была моя собственная харизма. Я не разделял ее мнения, но даже сейчас могу сказать, что некоторые вещи у меня получаются гораздо лучше, чем у кого-либо другого. После долгих обсуждений этого вопроса я согласился с нею, что если мы возьмем на работу помощника, то это приведет к снижению стандартов качества нашей методики лечения. Мне становилось страшно при мысли, что «Легкий способ» может быть кем-то дискредитирован. Из двух возможных альтернатив мы предпочли оставить все как есть, но не сдаваться, а продолжать управлять клиникой вдвоем, как бы трудно нам ни приходилось.

Выход из ситуации нашелся совершенно случайно после того,

как мне дал совет один курильщик из числа тех, для кого наступил «худший вариант сценария» в их «романе с сигаретой». Даже сейчас, за 20 лет практики, я ни разу не встречал курильщика, который был бы в таком ужасном состоянии, как тогда Фред (имя я изменил), хотя он не лишился конечностей, легкого и никогда не лежал на операционном столе хирурга из-за больного сердца. Когда-то Фред увлекался спортом и поддерживал себя в прекрасной физической форме. Теперь же это был «живой труп». Фред уже был не в состоянии самостоятельно справиться с тем, чтобы не превышать установленную для него дозу наркотика. Он изо всех сил пытался ограничить себя пятью сигаретами в день. Ему хотелось курить все больше и больше, и в то же время он пытался сократить количество выкуриваемых сигарет.

Я по собственному опыту и опыту множества других курильщиков знаю, что, лишь сократив количество выкуриваемых сигарет, расстаться с этой вредной привычкой невозможно. Это то же самое, что и в еде: чем больше времени вы обходитесь без еды, тем сильнее растет ваш аппетит, и в итоге, когда вы наконец наедаетесь, вы получаете большее удовольствие от еды. То же происходит и с курильщиком, если он долгое время находится без сигареты: когда он наконец ее выкуривает, эта сигарета для него становится самой желанной и приносит несказанное облегчение.

Нервы Фреда были настолько на пределе, что он даже не мог успокоиться и выслушать меня, не говоря уже о том, чтобы вникнуть в смысл сказанного мною. Во время одного из сеансов мне вдруг показалось, что в нем забрезжил луч надежды. С его лица исчезло выражение страха и ужаса, и появилась искренняя улыбка, как будто бы до него наконец что-то дошло. Но уже через несколько секунд эта улыбка исчезла, и его вновь охватил страх.

Временами это выражение лица всплывало в моей памяти. Представьте себе, что у вас на глазах ребенок падает за борт корабля. Вы отчаянно пытаетесь ухватиться за край его одежды, чтобы не дать ему упасть, но у вас слишком слабая хватка. Вы не знаете, что делать: либо схватить его посильнее, либо оставить все как есть и надеяться на лучшее. Пока вы думаете, как поступить, ребенок выскальзывает у вас из рук и падает вниз – и вы теряете его навсегда. Я убежден, что мой «Легкий способ» не смог удержать Фреда и он выскользнул из моих рук и упал в пропасть, которой для него стала никотиновая ловушка. Я больше его не видел у нас в клинике и даже не знаю, что с ним стало, но, учитывая его физическое и психическое состояние, думаю, он долго не протянул.

Когда я рассказываю про Фреда и другие трагические случаи из практики своим друзьям, они всячески пытаются меня успокоить фразами, которые мы сами часто говорим в таких ситуациях: «Ты не можешь сделать невозможного» или же «Только задумайся о том, сколько жизней тебе удалось спасти». Я и сам часто повторял себе эти слова, но все равно не мог избавиться от одолевавших меня сомнений. Меня каждый раз не покидала мысль, что если бы я придумал что-то получше, то еще одного курильщика можно было бы спасти. Но единственное, чем я мог как-то улучшить ситуацию, так это сделать свой «Легкий способ» максимально доступным, чтобы его можно было применять, когда курильщики изъявляли желание им воспользоваться.

В наших клиниках мы настоятельно просим своих пациентов, нуждающихся в дальнейшей помощи, звонить нам в любое время дня и ночи. По условиям контракта о лечении в клинике «Легкий способ» пациенту предлагается пройти то количество дополнительных сеансов, которое ему необходимо, без дополнительной платы. Но всегда есть пациенты, которые по той ли иной причине не спешат этим воспользоваться. Они считают, что такие звонки являются вмешательством в их личную жизнь. И я пришел к выводу, что если бы я изложил свой «Легкий способ» на бумаге, то Фред и другие курильщики могли бы читать и перечитывать его сколь угодное количество раз до тех пор, пока не поймут, в чем состоит суть этой методики борьбы с курением.

Я звонил в известные издательства и рассказывал им о «Легком способе». Они в ответ просили меня переслать им рукопись. Я им объяснял, что не хочу писать об этом книгу, пока не найду издателя, который бы согласился ее опубликовать, и я буду тщательно его подбирать, чтобы доверить такое почетное дело. Но как, спрашивали издатели, можно дать согласие на публикацию книги, которую ни разу не видели и о которой не имеют ни малейшего представления? Двое из тех, с кем мне пришлось общаться, подумали, что говорят с не вполне вменяемым человеком. Я им ответил, что не собираюсь писать роман. Моя методика уже успешно опробована на практике и зарекомендовала себя как успешный способ быстро и навсегда избавиться от курения. И книга, рассказывающая про эту методику, должна стать настоящим бестселлером. Как же я мог быть таким наивным?

Сейчас меня очень удивляет, что на другом конце провода не повесили трубку. Я получил приглашение на собеседование. Однако это оказалось для меня пустой тратой времени, так же как и для тех 14 человек, которые при этом присутствовали. В итоге мне прислали письмо, в котором сообщалось, что на книжном

рынке уже есть сотни книг, в которых предлагались разные способы борьбы с курением. Первой моей инстинктивной реакцией на это было написать им в ответ, что любая из этих книг рассказывает курильщику то, что он и так давно знает: курение – это отвратительная и мерзкая привычка, которая сильно бьет по карману и к тому же разрушает их здоровье.

Я же знал о курении гораздо больше, поскольку ни один так называемый эксперт по никотиновой зависимости не понимал, что курильщику бесполезно объяснять, что ему не следует курить, как невозможно было объяснить 14 издателям, чем мой «Легкий способ» отличался от остальных книг о курении. Я уже думал обратиться к еще одному издателю, когда вспомнил, как трудно было опубликовать книгу, особенно впервые. Тогда я решил отпечатать 3000 экземпляров самостоятельно.

Но прежде чем напечатать книгу, ее нужно было написать. Тогда еще не было компьютеров, и, поскольку я не умел работать на печатной машинке, мне пришлось искать помощь на стороне. В течение нескольких месяцев в конце каждого рабочего дня я выкраивал по нескольку часов и писал свою книгу. Написанные от руки страницы я передавал дочери Джойс Мадлен, которая перепечатывала их на машинке. Название этой первой книги, несомненно, было самым спонтанным из всех моих последующих книг. Я точно знал, что хотел получить в результате и как лучше представить это моим заочным слушателям.

Написание книги «Легкий способ бросить курить» позволило мне глубже исследовать самую распространенную жалобу, которую часто приходилось слышать от некоторых пациентов. Я по собственному опыту знал, что физическое ощущение отвыкания от никотина было практически неуловимо. Но эти пациенты жаловались на реальную физическую боль. Я напряг свою память. Любой игрок в регби скажет вам, что только после матча он по-настоящему ощущает все свои царапины и ссадины, которые он во время игры просто не замечал. Неужели я так резко сумел сократить количество выкуриваемых сигарет от 100 штук в день до нуля, не испытывая при этом тяжких мук отвыкания, или же я был настолько рад, ощущая себя свободным, что попросту не осознавал этих мук?

Единственным способом разобраться в этом было снова начать курить, затем бросить и посмотреть, ощущаются ли при этом какие-то физические муки отвыкания от сигарет. Несмотря на то что я не понимал до конца «Легкий способ», даже когда открыл его, я был твердо убежден, что еще до того, как выкурил свою последнюю сигарету, я стал абсолютно некурящим человеком и навсегда распрощался с этой пагубной привычкой. И

для меня было большим сюрпризом обнаружить, что это не так и я снова попал в никотиновую ловушку. Спустя месяц я дошел до 20 сигарет в день, но выкурить эти 20 штук удавалось мне с большим трудом. У меня не было желания курить. Сколько бы я ни упорствовал, у меня не получалось снова попасть «на крючок».

Благодаря этому эксперименту у меня открылись глаза на главную составляющую никотиновой зависимости – иллюзию, которая, словно пленка, заволакивает сознание курильщика. Около двух лет я старался внушить своим пациентам, что даже обычная затяжка может вызвать зависимость, не говоря уже о целой выкуренной сигарете. И не процесс отвыкания от никотина делает их зависимыми, а иллюзия того, что у них есть потребность курить. Это то же самое, что и вопрос доверия – если вы однажды раскусили обман, то в следующий раз вас уже не проведешь. Если же вы некурящий или бывший курильщик, пожалуйста, не надо проводить тестирование своей тяги к куреву. Этим вы абсолютно ничего не приобретете, но можете многое потерять. Попробуйте поступить следующим образом.

Впейтесь как можно больнее ногтями себе в руку или в ногу. Согласитесь, что, хотя вы и испытываете при этом некоторую физическую боль, вас это не приводит в стрессовое состояние, потому что вы себя контролируете, знаете причину своего раздражения и в любой момент можете это прекратить. Теперь представьте себе, что такое же болезненное ощущение поселилось у вас в голове или груди и вы не знаете его причины. Будьте уверены, что очень скоро это повергнет вас в состояние сильного стресса.

Курильщики склонны считать, что боль, которую они испытывают, вызвана мучительным процессом отвыкания от никотина. Но на самом деле эта боль носит чисто психологический характер и вызвана тем, что им хочется сигареты, которая, по их мнению, принесет им истинное удовольствие и удовлетворение и поможет справиться с проблемами. Как только они начинают осознавать, что сигареты являются причиной их стресса, а отнюдь не лекарством от него, они перестают верить, что действительно испытывают потребность в курении, так же как перестают верить в то, что земля плоская.

Когда были готовы 3000 экземпляров книги «Легкий способ бросить курить», мы были заняты работой в клинике, поэтому у нас совершенно не было времени заняться рекламой книги и мы просто выставили ее на полку в приемной. За год нам удалось продать всего около сотни книг. Полагаю, это объяснялось успехом, который имели наши сеансы. Как только пациенты

считали себя некурящими, они не видели смысла в том, чтобы покупать книгу о борьбе с курением. Это все равно что продавать презервативы монахам-отшельникам. Я не знал, как мне донести эту книгу до курильщиков, которые не посещали мою клинику и ничего не знали о «Легком способе». И тут, как это часто бывало в моей жизни, в дело вмешался его величество Случай.

Одним из первых среди знаменитостей, которые записывались к нам в клинику для прохождения курса лечения, стал актер Патрик Карджил. Через пару недель, во время интервью местной радиостанции в Брайтоне, он упомянул о наших сеансах и рассказал, насколько его впечатлила сама методика. После этого продюсер передачи пригласил меня на интервью. Посчитав, что визит на радио станет отличной рекламой для моей книги, я попросил своего старого знакомого – первоклассного агента по продажам – связаться с крупнейшим книжным магазином в Брайтоне. Дирекция магазина согласилась распространить несколько экземпляров книги в предвкушении того интереса к моему творению, который вызовет мое интервью на радио. Одна молодая девушка по имени Шэрон, которая безрезультатно испробовала разные способы бросить курить, услышала мое интервью и купила книгу. Прочитав «Легкий способ бросить курить», она тоже стала сторонником моей методики и любезно переслала копию книги Дереку Джеймсону, чем оказала мне большую услугу. В прошлом издатель ряда ведущих британских журналов, Джеймсон сделал довольно успешную карьеру в радиовещании. Его серьезный, деловой подход к жизни принес ему популярность зрителей после выхода его утренней программы на Би-би-си «Радио-2».

Однажды утром, как раз перед Рождеством 1984 года, Джойс позвонил один из его работников. Нам сообщили, что Дерек уже несколько раз пробовал бросить курить, но неудачно, пока ему не прислали мою книгу «Легкий способ бросить курить». Он прочитал ее. И прошло уже шесть недель, как он ни разу не притронулся к сигарете. Не хотел бы я принять участие в его программе? Естественно, хотел бы, с большим удовольствием, ответил я, а про себя подумал, что это отличная возможность поведать всем об уникальности «Легкого способа».

Я вошел в студию в состоянии легкого возбуждения и нервозности от того, что сейчас мне предстоит дать интервью на всю страну. К счастью, нервозность быстро прошла, и я был готов ответить на любой вопрос, который бы мне задал Дерек. Представьте мое удивление, когда мы оказались в эфире и он обрушил на меня гневную тираду:

– Я ненавижу вас, ненавижу! Этот человек заставил меня

бросить курить!

Я был готов задушить его. В моей попытке освободить мир от курения это был мой первый большой прорыв. Мне предоставлялась возможность убедить четыре миллиона слушателей в том, что традиционные методы, которые используют для борьбы с курением, только затрудняют, а не облегчают весь процесс. Но передо мной сидел сам Дерек Джеймсон, который был искренне благодарен мне за «Легкий способ бросить курить» и который пытался стать моим последователем. Но своими словами он подрывал всю мою концепцию. Страх заболеть раком, эмфиземой, атеросклерозом или другой смертельной болезнью не может заставить курильщиков отказаться от этой вредной привычки, а если они не могут заставить себя это сделать, то какие могут быть шансы на то, чтобы их убедить, у бывшего бухгалтера, написавшего книгу?

Остаток интервью я пытался опровергнуть неверное суждение о моей методике, которое Дерек вынес в самом начале передачи. Вместе с тем я очень боялся, что это может лишь усугубить ситуацию. И пока я сидел как в воду опущенный, не зная, что мне делать, Дерек произнес радостную, но совершенно неожиданную фразу:

– Я не собираюсь делать рекламу, но это стоит того. Пошлите чек на 5 фунтов или же сделайте заказ – и вы получите экземпляр книги по почте.

Все слушатели безоговорочно верили ему, несмотря на то что на Би-би-си проводилась строгая политика, запрещающая всякую рекламу в эфире. Но то, что мне удастся распространить еще несколько экземпляров «Легкого способа бросить курить», затмило собой разочарование, оставшееся у меня после этого интервью.

Будучи еще ребенком, я обожал Рождество. И хотя моих родителей вряд ли можно было называть людьми обеспеченными, одного чулка над камином всегда не хватало, чтобы вместить туда все мои подарки. Когда я просыпался на следующее утро после Рождества, я обнаруживал полную наволочку всяких сладостей. Став уже взрослым, даже в своих самых смелых мечтаниях я не мог вообразить себе, как Рождество могло принести столько радости.

На следующее утро после радиопередачи Джеймсона мы с нетерпением ждали почтальона, скорее даже просто из любопытства, нежели в надежде, что он принесет нам что-то особенное. Но получилось так, что он нам ничего не принес. И мы не представляли себе, когда смотрели, как он открывал калитку и направлялся к нашему дому, что это было затишье перед бурей.

Около 11 часов нам позвонили в дверь. У дороги перед домом стоял ярко-красный офисный фургон, и на нашем крыльце лежали три огромных мешка с письмами.

Мы с Джойс не испытывали большей радости, даже если бы она сделала мне голевую передачу в матче за сборную Англии против сборной Бразилии в финале чемпионата мира по футболу. Мы потратили 3000 фунтов на то, чтобы напечатать книгу, которая распродавалась по 100 экземпляров в год. И вдруг, словно манна небесная, за один день к нам пришли заказы на 25 тысяч фунтов. За последующие три дня объемы приходящей почты только увеличились. Между пачками заказов мы обнаружили старую рождественскую открытку. Я сказал Джойс в шутку: «Скажи своим друзьям, что если будут посылать поздравления, то пусть прикладывают к ним пятифунтовые банкноты!»

Оглядываясь назад на всю эту ситуацию с точки зрения коммерции, что могло бы стать лучшей рекламой для «Легкого способа бросить курить», как не фраза Джеймсона: «Этот человек заставил меня бросить курить!»

Разве не этого хотят все курильщики – найти способ, который заставит их бросить курить, хотят они этого или нет. И тысячи писем, которые мы регулярно получали, подтверждали мнение, высказанное тогда Дереком.

Это интервью имело два непредвиденных и важных последствия для нашего дальнейшего развития. Директор издательства «Пингвин Букс» попросила прислать ей несколько экземпляров моей книги. В качестве маленького эксперимента она решила раздать эту книгу своим сотрудникам, которые хотели бросить курить. Полученные результаты убедили ее встретиться со мной и обсудить возможность издания и распространения моей книги. «Легкий способ бросить курить» впервые вышел в издательстве «Пингвин Букс» в 1985 году и сразу стал бестселлером в нескольких странах, поднявшись до уровня двухмиллионной отметки как самое продаваемое издание на английском языке. Именно Фред вдохновил меня на написание этой книги. Если существует жизнь после смерти и он время от времени может слышать нас из своего измерения, то, надеюсь, он знает, что именно благодаря ему удалось помочь огромному числу курильщиков бросить курить.

Вторым следствием интервью с Джеймсоном стал радостный и одновременно грустный факт: потоки заказов просто накрыли нас, подобно снежной лавине. Я работал как папа Карло, и все равно мне не удавалось справиться с наплывом посетителей. Как бы я ни отгораживался от этой идеи, у меня не было иного

выхода, как подумать над проведением групповых сеансов. Каким-то образом мне нужно было сделать так, чтобы они были так же эффективны, как и индивидуальные сеансы. Это стало моей следующей непростой задачей.

Групповые сеансы

Если мыслить логически, то в группе легче бросить курить, чем поодиночке, так же как у альпинистов, – если один вдруг сорвется, остальные его подстрахуют. Но, учитывая предыдущий опыт проведения сеансов с двумя пациентами, у меня все же были некоторые сомнения. Один из двоих обычно подрывает веру другого. Было бы просто катастрофой, если бы в группе один человек вдруг сбил с толку всех остальных. Однако более глобальное видение проблемы заставляло меня рискнуть. Моей первоначальной целью было помочь как можно большему числу курильщиков. Конечно, мне льстило, что желающим попасть ко мне на прием приходилось записываться в список ожидающих и ждать, по меньшей мере, три месяца, но я опасался, что это ожидание может подорвать успех «Легкого способа». Я подводил людей тем, что не мог заняться ими как можно раньше, не откладывая дело в долгий ящик. Не знаю, как вам, а для меня, если бы я решил что-то сделать, нет ничего более неприятного, чем услышать, что я не могу сделать это прямо сейчас и мне придется подождать некоторое время. Но ждать целых три месяца было уж слишком. Сроки ожидания необходимо было сократить. Что касается проведения сеансов, именно я должен был выработать такой подход, который бы соответствовал всей группе и гарантировал, что никто не останется в стороне и каждый может открыто и без стеснения поведать всем о своих страхах и тревогах.

Мы решили, что в группе должно быть максимум 11 человек на один сеанс. Я был рад, что теперь время проведения сеанса могло варьироваться. Индивидуальные сеансы поначалу продолжались всего 45 минут и удлинялись по мере того, как я развивал свою методику и вводил новые линии аргументов, которые, как мне казалось, могли успешно решить проблему. Ту же методику я применил и к групповым сеансам. Вначале их продолжительность составляла два часа, но со временем они стали дольше и на настоящий момент составляют четыре часа.

Я всегда знал, как важно не утомить собеседника во время общения. Как только человеку становится скучно, у него начинает отключаться внимание и он слушает тебя вполуха, не вникая в то, что ты ему говоришь. Разумеется, никто не приходил в нашу клинику, чтобы его здесь развлекали. Но я всячески пытался сделать так, чтобы пребывание в клинике «Легкий способ» было для них приятным и неутомительным. Хотя отказ от курения подразумевает очень серьезный процесс, юмор – это наилучший

способ помочь людям расслабиться и погрузиться в то состояние, когда они способны слушать и воспринимать то, что я им говорю. Джойс с самого начала пыталась сделать так, чтобы пациенты, ожидающие в приемной, разговорились друг с другом и настроились на общение. Как только все они по отдельности осознавали, что каждый из них испуган так же, как и все остальные, между ними возникал дух товарищества. Джойс, которая за всю жизнь ни разу не притронулась к сигарете, не понимала, каким образом нервное напряжение, которое охватывало пациентов и которое она пыталась снять, через несколько минут переходило в задорный смех и перед уходом они уже обменивались друг с другом телефонами и договаривались о следующей встрече. Я использовал все свои навыки оратора, чтобы привлечь пациентов на свою сторону и заинтересовать их.

Большинство клиентов посещали мою клинику, поскольку знали, что у них есть серьезная проблема с курением, которую по-другому им решить не удалось. Для многих из них огромным облегчением была возможность курить во время сеанса. Я хотел, чтобы они курили, если при этом внимательно слушали меня. Когда я сам был курильщиком, я тоже был твердо убежден, что не смогу сконцентрировать внимание без сигареты.

«Легкий способ» позволяет избавиться от последствий «промывания мозгов» на всех уровнях. Но для этого курильщики должны были воспринимать все услышанное во время сеанса абсолютно непредвзято. Тем не менее даже с сигаретой в руках некоторым не удавалось сохранять непредвзятое отношение к происходящему. Иногда после сеанса какой-нибудь курильщик заявлял:

– Я и без вас знал все то, что вы мне только что здесь наговорили!

Я же ему отвечал:

– Так что же вы тогда не бросили курить еще до прихода в мою клинику?

– Потому что курение – это привычка, от которой трудно избавиться.

Это было страшным ударом для меня, потому что до этого я в течение четырех часов объяснял, что от привычки можно легко отказаться, а курение не просто привычка, а наркотическая зависимость от никотина.

По-настоящему эффективное общение всегда должно иметь двусторонний характер. Проведение групповых сеансов позволило нам по-новому взглянуть на важные практические аспекты нашей работы. Так, во время индивидуальной работы пациент сидел в большом, удобном кресле. Но для проведения

групповых сеансов нам пришлось приобрести партию кресел-шезлонгов с откидными спинками, чтобы большую часть времени пациенты сидели прямо и только во время гипноза могли расположиться горизонтально и расслабиться.

Если учитывать то, что показатели моего успеха с двумя пациентами были заметно ниже из-за недостатка внимания, то по законам логики с 11 пациентами они должны были быть еще хуже. Но, к моей великой радости, получилось как раз наоборот. По мере приобретения мною опыта и профессиональных навыков росли и показатели успеха. Видимо, я неправильно определил причину неудачи первых групповых сеансов.

Я оказался похож на человека, который дрессировал своего домашнего паука и учил его приходить к нему по команде. Все было прекрасно до тех пор, пока паук не перестал реагировать на команды из-за того, что какой-то злой ребенок выдернул ему все лапы. Осмотрев паука, хозяин решил, что уши у пауков находятся на ногах, ведь потеряв конечности, паук лишился слуха и перестал выполнять команды.

Истинная причина моих первых неудач в работе с группой заключалась в том, что один из курильщиков, участвовавших в сеансе, совсем не собирался бросить курить. Его убедили походить на сеансы в мою клинику, чтобы поддержать своего друга. Поначалу этот человек, вероятно, и вправду хотел помочь своему другу и поддержать его, но тот не принял еще твердого решения бросить курить и хотел сделать это во время сеанса. В итоге так называемый «помощник» превращался в пассивного наблюдателя и смотрел на процесс со стороны.

Один будет использовать «Легкий способ» и, несомненно, добьется успехов, а другой будет продолжать использовать волевой метод и тайком курить сигареты. При таком раскладе шансы на то, что кто-нибудь сможет бросить курить раз и навсегда, составляют меньше, чем один к десяти. Поскольку страстное желание курить постепенно возрастает, то «помощник» в итоге сводит на нет все старания своего друга, провоцируя его разными фразами типа: «Мы отлично потрудились и заслуживаем небольшого вознаграждения. Одна сигаретка после ужина не нанесет нам никакого вреда». Или: «Я не могу смириться с мыслью, что мне никогда нельзя будет выкурить сигарету. Почему бы нам все-таки не покурить по особым случаям?»

Такие ситуации иногда возникают среди тех, кто посещает групповые сеансы. Однажды это случилось, когда ведущий актер популярного телесериала «мыльной оперы» «Жители Ист-Энда» пришел с женой на сеанс с часовым опозданием. Парочка даже не извинилась перед остальными за то, что они изволили явиться

так поздно. Такое начало не предвещало ничего хорошего. Все еще более ухудшилось, когда во время сеанса актер начал бормотать себе под нос, какого черта он вообще здесь делает. Я имел дело с такими типами и раньше, но ни разу еще не сталкивался с теми, кто вел себя намеренно вызывающе. Я был сильно расстроен и не знал, как мне быть. Но тут на помощь пришла его жена, прямо как в сериале, и тактично попросила его заткнуться. Он ее послушался и до конца сеанса просидел смирно с лицом провинившегося ребенка, который покорно терпит свое наказание.

Это был крайний случай так называемых «заранее заданных» отношений, которые только подрывают мою методику. Как правило, люди, которые приходят на мои сеансы, не знакомы друг с другом; они приходят в клинику за собственный счет и хотели бы выйти из нее некурящими людьми. У меня сложилось впечатление, что жена того актера хотела бросить курить, а он пришел вместе с ней против своей воли. Если бы с учетом этого обстоятельства мне удалось помочь им бросить курить, то это было бы настоящим чудом. Но чуда не произошло, и через два дня ему вернули его чек.

Мне приходилось слышать весьма спорное мнение, что в группе курильщиков, использующих волевой метод, возникало некое чувство комфорта и успокоения от осознания своего общего несчастья. Это одна из классических страшилок о том, как люди бросают курить: «Если вы бросите курить, то у вас непременно испортится характер и вы станете несчастными на всю оставшуюся жизнь, постоянно борясь с желанием закурить сигарету». И какое выражение облегчения появляется на лицах этих запуганных людей, когда я рассказываю им чудесные факты о «Легком способе» и что для победы не требуется никаких усилий над собой: им поможет заряд позитивной энергии, исходящей от самого процесса отказа от курения. Ведь не нужно ничего бросать. Не существует никакой потери, с которой приходится мириться. И вот на глазах у своих друзей, коллег, родных и близких последователь «Легкого способа» превращается из типичного нытика-неудачника, постоянно жалующегося на свои проблемы, в супергероя.

Когда я переделал спальню в рабочий кабинет в доме на Рейнз Парк, я выложил в нем красивый уютный камин из красного кирпича, перед которым можно было удобно сидеть с любой стороны. С этого места я и читал лекции своим пациентам. В конце одного особенно успешно проведенного сеанса один из пациентов подошел к камину и демонстративно бросил в огонь пачку сигарет. Остальные последовали его примеру. Казалось, что

при этом все они испытали небывалое облегчение и удовлетворение, как будто избавились от злого духа, поселившегося в их телах. В скором времени куча выброшенных вещей, напоминавших о курении (сигары, зажигалки, никотиновые жвачки в дополнение к сигаретам), выросла настолько, что я не мог сесть, не раздавив что-нибудь у себя под ногами. Это зрелище выглядело весьма внушительно и производило сильное впечатление на курильщиков. Оно не только подтверждало репутацию нашей клиники, но помогало другим курильщикам иначе взглянуть на свою привычку, чего раньше им не удавалось.

Дело не в том, сколько вы выкуриваете сигарет – одну или же целую пачку. Дело в суммарном эффекте курения, который накапливается за это время и воздействует на курильщика. Курильщикам никто и никогда не говорит правды о курении: как только они начали курить, вероятнее всего, они уже не смогут остановиться и будут курить до конца своей жизни. Если бы любому мальчишке показали то количество сигарет, которое ему предстоит выкурить за свою жизнь, он никогда не закурил бы свою первую сигарету. Когда курильщики со стажем, которые хотят избавиться от этой привычки, смотрели на гору рядом со мной, то представляли свою жизнь и всю тщетность своего существования, если они не откажутся от сигарет.

После той спонтанной реакции моего пациента публичное избавление от сигарет стало в клинике своеобразным ритуалом и показателем того, насколько успешно был проведен сеанс. Хотя никто не заставлял пациентов идти на такой шаг, я мысленно запоминал тех курильщиков, кто не спешил избавиться от своих сигарет. Обычно именно таким пациентам был необходим еще один сеанс.

Никогда не бывает двух абсолютно одинаковых сеансов, ведь люди, которые записываются на них, оказываются самыми разными. Иногда встречаются инертные и необщительные, которых надо силой вытаскивать из раковин, в которые они забились. Обычно моя техника снятия всяческих барьеров, подбадривания и желания разговорить пациента была довольно успешной. Однако в некоторых случаях пациенты верили, что я действительно творю чудеса, и вели себя соответственно, считая, что поэтому от них требуется только присутствие. Это был самый худший из возможных вариантов, поскольку в таком случае вся ответственность за успех сеанса перекладывалась целиком на мои плечи. Чудо, которого они так ждали, могло произойти, если бы они сами полностью освободились от всяких предубеждений и подвергали сомнению любое мое утверждение. Вопреки

заявлению, с которым Дерек Джеймсон обратился к аудитории своих радиослушателей, я не мог силой заставить человека бросить курить.

На сеансе всегда должен присутствовать элемент соревнования и периодического противостояния отдельных участников. Я научился обращать самые сложные случаи на пользу «Легкому способу». Классическим примером такой трудной ситуации стал случай с пациентом по имени Гарри. Он пребывал по ту сторону реальности и был прихожанином религиозной секты «Мессия». Гарри пришел в клинику по рекомендации своего близкого друга Джека, который был одним из наших успешных «ветеранов».

Весь сеанс Гарри сидел, выпрямив спину и скрестив руки на груди. Выражение его лица при этом было суровым и мрачным, и на каждую мою реплику у него находилась сотня возражений. Через 20 минут с начала сеанса он выпалил:

– С меня довольно! За три недели я уже наслушался всяких бредней от Джека, который мне все уши прожужжал своими заверениями, как просто на самом деле бросить курить. Теперь мы вынуждены выслушивать то же самое от Вас!

Он сказал «мы», так как считал, что остальные члены группы придерживались такого же мнения. Раньше после таких слов я сразу ушел бы в глухую оборону. Мой опыт проведения сеансов научил меня, что, хотя другие члены группы могли принять сторону такого «раскольника», как этот Гарри, всегда найдется хоть один человек, готовый представить конструктивный контраргумент. Поэтому в такой ситуации я просто сидел и молчал в течение пяти минут, пока другой пациент растолковывал Гарри, что он, наверное, неправильно понял мои слова: я вовсе не хвастался тем, как это просто – бросить курить. Напротив, я на протяжении целых 30 лет твердо верил, что бросить курить практически невозможно. Методика, придуманная мной, просто облегчала задачу бросить курить, и я думал, что она поможет и другим курильщикам.

Посоветовав мою клинику своему другу, Джек тем самым не оказал услугу ни Гарри, ни мне. Обрушившись на Гарри с рассказами о моей чудесной методике, прежде чем он появился в клинике, Джек добился только того, что Гарри заочно воспринимал меня как своего злейшего врага. Кроме того, Гарри испытывал сильное психологическое давление, как только переступил порог клиники. Как бы он осмелился потерпеть неудачу, если у его друга все получилось? К счастью, Гарри отнесся без предубеждения к словам моего защитника и принял его объяснения. Его протест разрядился вспышкой возмущения в

начале сеанса, после чего он продолжил успешно усваивать «Легкий способ» и по окончании курса вышел из клиники некурящим человеком.

Помимо того что на сеансах присутствовали люди с разными характерами и темпераментами, групповые сеансы еще объединяли и людей из разных слоев общества. Однажды на моем сеансе присутствовали лорд и леди Бонэм-Картер, отставной командир специальной авиадесантной службы, вице-адмирал, два крупных бизнесмена и еще какой-то тип. Этот тип пришел через 10 минут после начала сеанса. Это был необычайно высокий и худой панк-рокер с желто-оранжевым «ирокезом» на голове. На нем была майка, а на ногах – сандалии. Когда Джойс открыла ему дверь, то едва сдержалась, чтобы не рассмеяться или не отколоть какую-нибудь шутку, прежде чем провести его в комнату, где шел сеанс релаксации. Этот сеанс проходил следующим образом: к пациентам обращались по именам, просили их снять пиджаки, развязать галстуки, если им этого хотелось. Одним словом, для пациентов создавалась домашняя, уютная атмосфера. Панк-рокер сел на единственное свободное место, рядом с его светлостью лордом, снял сандалии и откинулся на спинку кресла.

За тысячи групповых сеансов, проведенных за долгие годы своей практики, я могу вспомнить только один раз, когда кто-то так себя вел. Однако одежда и ноги у него были чистыми. Но должен признаться, меня несколько смутило его поведение и я надеялся, что мне удастся это скрыть. Я никогда не считал себя снобом и очень гордился тем, что мог без труда общаться с разными людьми. Я очень волновался из-за того, что этот тип сидел рядом с лордом Бонэм-Картером. Но я напрасно так переживал: они оба не испытывали никакого неудобства или смущения от присутствия друг друга. Они оба продемонстрировали просто безупречное воспитание!

Сеанс прошел весьма успешно, хотя я в некотором смысле чуть не погубил его. Почти половина сеанса является повторением одного и того же материала. Мое выступление было уже настолько хорошо отточено, что я выстраивал весь материал по нарастающей, чтобы как можно сильнее воздействовать на своих слушателей. Было видно, как все присутствующие подавались вперед в своих креслах и с интересом внимали каждому моему слову. Иногда они любезно одаривали меня аплодисментами. Как правило, я был настолько погружен в то, о чем рассказывал, что концентрация внимания у меня была предельной. Как-то раз я почувствовал на себе восторженное внимание аудитории и их вовлеченность в происходящее. И тут еле уловимый голос внутри меня произнес: «Интересно, проявили

бы они такое же внимание, будь перед ними не всемогущий гуру борьбы с курением Аллен Карр, а Аллен Карр – инструктор по строевой подготовке?»

В этот момент я пришел в себя. К счастью, никто не заметил во мне ничего необычного.

Ко мне на сеансы приходили люди с разным состоянием здоровья, из разных слоев общества, с разным уровнем интеллекта и совершенно непохожие внешне. Те, кому требовались дополнительные сеансы, были самыми тяжелыми с точки зрения их здоровья. Помню, у меня был пациент с тяжелой стадией эмфиземы. У него не было ни малейшего желания бросить курить, и он посещал мою клинику только ради спокойствия родных. Он периодически пытался откашляться, но ему это не удавалось, потому что его легкие были в таком состоянии, что он просто не мог набрать в них воздуха. Его лицо становилось багрово-фиолетовым, а вены вздувались настолько, что я боялся, как бы они у него не лопнули. К третьему сеансу его перевели в группу, где было еще три пациента в тяжелом состоянии.

Эти люди еще не настолько испортили себе здоровье, как этот человек, страдающий эмфиземой, но им никак не удавалось понять суть моей методики. Вскоре после начала сеанса у этого человека случился очень тяжелый приступ. Обычно я легко выхожу из любых малоприятных ситуаций и меня трудно чем-то удивить, но на этот раз даже я не выдержал:

– Вы хоть представляете себе, каково приходится вашим родным? Очевидно, вас мало беспокоит ваше собственное здоровье, в таком случае вы ведете себя как настоящий эгоист!

Моя тирада была совершенно бесполезна. Это был единственный случай, когда я вышел из себя и накричал на пациента. Бедняга был абсолютно беспомощен: он выглядел глубоко несчастным человеком и был совершенно не способен как-то изменить ситуацию. Так же как и Фред, о котором я рассказывал в предыдущей главе, этот мужчина пал слишком низко как морально, так и физически, и его было почти невозможно вытащить со дна. Остальных присутствовавших случившееся повергло в настоящий шок. Один из них спросил меня: может, этот человек был «растением»? Я ответил, что ни один человек не может довести себя до такого состояния распада личности. На что тот пациент ответил:

– Не надо. Не говорите больше ничего. Я все понял. Если мое состояние действительно настолько серьезно, то я никогда больше не притронусь к сигарете!

И два других пациента молча кивнули головами в знак

согласия. Они и вправду были согласны. Проблема шоковой терапии в том, что ее эффект, как правило, длится недолго. Люди часто забывают, что случилось. Потом они снова тянутся за сигаретой, закуривают ее и не успеют оглянуться, как снова попадают в никотиновую ловушку.

Какое-то время групповые сеансы помогали нам справиться с наплывом пациентов и загруженностью работой, но вскоре я опять перешел на 10-часовой рабочий день. Единственная передышка, которую мы могли себе позволить, так это два летних месяца – июль и август, только потому, что, как полагали курильщики, не может быть отпуска без сигарет. За эти два месяца мы могли наконец встретиться и прекрасно провести время с нашими друзьями по гольф-клубу, в общении с которыми и заключалась вся наша скудная общественная жизнь.

До того как я стал частным предпринимателем, гольф был единственным спасением для меня от тягот и невзгод повседневной жизни. Пока я находился на площадке для гольфа, я чувствовал себя как Алиса в стране чудес – реальный мир переставал существовать для меня. В этот момент меня заботило только, в какую сторону лежала трава, с какой силой дул ветер или сколько метров было до ближайшей лунки. Но после того как я открыл «Легкий способ», игра перестала меня занимать до такой степени. Я периодически приходил на площадку для гольфа, но пребывал в сосредоточенном состоянии, думая о том, как бы получше объяснить курильщику тот или иной момент. И я отрывался от своих мыслей, только когда слышал периодические возгласы: «Аллен, твоя очередь бить по мячу!»

Я терпел эти замечания в свой адрес, и мне по-прежнему нравилось находиться на площадке для гольфа. Я сознавал, что мне были необходимы свежий воздух и некоторые физические упражнения, так же как и в то время, когда я был заядлым курильщиком. Но меня не особо интересовала игра, и я не старался наверстать упущенные очки.

В моих попытках помочь каждому, кто приходил в мою клинику, присутствовали те же амбиции, как и при игре в гольф, когда я изо всех сил старался сконцентрироваться, чтобы загнать мяч в лунку. Сознание, что на кону стояла чья-то жизнь, только добавляло мне ответственности. Я настолько зациклился на этом, что превратился в настоящего некурящего зануду. Но я не стал таким же самодовольным святошей, как большинство бывших курильщиков: раз у меня получилось бросить эту пагубную привычку, я полагал, что и у остальных это тоже получится. Я открыл нечто совершенно удивительное и необыкновенное, и мне хотелось, чтобы каждый курильщик получил удовольствие и

насладился моим открытием. Но моим друзьям, должно быть, было нелегко вынести эту мою преданность «Легкому способу», которую я демонстрировал по 24 часа в сутки. Однако благодаря Джойс я быстро понял, что можно причинять людям боль, продолжая оставаться их другом, и что утомлять их своими разговорами – самый верный способ их потерять. Она всячески старалась умерить мой пыл в отношении работы, по крайней мере на то время, пока мы были в компании и общались с другими людьми. Однако, несмотря на многочисленные попытки, мне так и не удалось разжечь в себе прежний фанатизм игрока в гольф. Моя новая страсть была абсолютной и не могла сравниться ни с чем.

Потеря контроля над собой

В 1988 году два молодых кинорежиссера Пирс Томпсон и Мэтт Джэкомб подкинули мне идею создать видеокурс. Они оба были бывшими курильщиками, которым благодаря моему «Легкому способу» удалось навсегда распрощаться с этой вредной привычкой. Они были уверены, что короткий видеоролик с рассказом о моей методике будет пользоваться успехом. Я был несказанно рад идее, что мне представится еще одна возможность рассказать миру о своей методике борьбы с курением. Мы договорились, что я буду писать сценарий и выступать в качестве ведущего, Пирс будет режиссером и они с Мэттом будут совместно продюсировать съемки ролика. Как мы договорились, все расходы будут поделены пополам между нами с Джойс и этими двумя режиссерами.

Сначала было решено пригласить профессионального сценариста, который бы на основе моей книги «Легкий способ бросить курить» написал сценарий, а я должен был с экрана представить его телезрителям. Но, к несчастью, стремление «родить шедевр» привело к тому, что сценарист полностью исказил всю мою методику. Я не мог упрекнуть его в непрофессионализме, потому что сам мало разбирался в том, каким должен быть сценарий. Но если я совершенно не понял его интерпретаций, то как смогут их понять другие? После этой неудачи я за три недели написал свой сценарий, который, я надеялся, подойдет для фильма.

На съемки отводилось два дня. Ролик снимали в большом ангаре для самолетов в западной части Лондона. Для меня все было как-то непривычно. Все утро первого дня ушло на то, чтобы придать мне подобающий вид и загримировать меня. Свитер, который на мне был, не устроил режиссера, поэтому Джойс отправили домой за всей коллекцией моих шерстяных вещей. Когда и их сочли непригодными для съемок, Джойс пришла в голову мысль позвонить одному нашему другу по гольф-клубу, Тиму Куперу, который жил неподалеку и у которого был огромный выбор разных дорогих свитеров, в том числе экзотических расцветок. Джойс надеялась, что из его коллекции нашему придирчивому режиссеру все же удастся что-нибудь подобрать. Пирс отверг все, что принесла Джойс. Затем он зашел в какой-то местный магазин и купил мне обычный светло-голубой свитер. Единственное, из-за чего у нас с ним возник спор, было то, что свитер оказался мне велик на четыре размера. Но директор студии решил эту проблему: собрал лишнее сзади у

меня на спине и закрепил все это огромной канцелярской скрепкой.

К счастью, видеокамера была оборудована функцией автосуфлера, поэтому мне не нужно было заучивать текст наизусть, а просто выглядеть как можно естественнее, читая слова, пробегавшие передо мной на экране. Как только я немного приспособился к этой технике, мы были готовы начинать съемки.

Не успел я начать, как услышал следующие слова:

– Стоп! Аллен, я думаю, вам будет лучше без очков. Снимите их.

– Но я не смогу без них прочесть текст с экрана.

– Не вопрос. Мы увеличим шрифт.

Но тут возникла еще одна проблема: чтобы я смог разглядеть буквы, пришлось увеличить текст до размера верхней строчки оптометрической таблицы. При этом на экране одновременно могли уместиться всего три слова. Очки пришлось снова надеть.

Съемка началась. И почти сразу же меня прервали:

– Стоп! Аллен, вы машете руками.

– Конечно, а как же иначе? Разве вы при разговоре не пользуетесь жестами?

– Дело в том, что мы снимаем только верхнюю часть туловища и зрители не увидят ваших рук.

– А тогда какое это имеет значение? Они же не подумают, что руки у меня отвалились.

– Я был бы вам очень признателен, если бы вы перестали жестикулировать.

В своих выступлениях я всегда сопровождал слова взмахами рук, что-то утверждая или отрицая. Запрет на жестикуляцию усилил мое и без того напряженное состояние, хотя я пытался успокоиться и не нервничать.

Теперь я начал запинаться. Пирс вмешался снова:

– Аллен, постарайтесь расслабиться. Вы становитесь каким-то жестким и официальным. Когда я пришел к вам в клинику, вы выглядели так естественно, это было потрясающе!

– Мое нынешнее положение вряд ли помогает чувствовать себя спокойно и расслабленно. Я сижу посреди огромного ангара для самолетов, на спине у меня к кофте приколота скрепка, и вдобавок мне еще не разрешают жестикулировать.

Чаша моего терпения переполнилась, и если бы не пришло время перерыва на обед, то я поставил бы точку на моей неудавшейся карьере в кино. После перерыва мое настроение улучшилось, и остаток этого дня и следующее утро прошли очень гладко, и я больше не читал текст сбивчиво и взахлеб, как раньше. Весь текст был поделен на два куска по три минуты

каждый. На второй день я за один заход записал половину всех отрывков, а остальное закончил еще за три дубля. Нам оставалось полтора часа, чтобы записать один пятиминутный фрагмент и два – по три минуты. Я думал, что ничего не может быть проще.

Как раз под конец пятиминутного фрагмента я сбился и все испортил, более того, дважды повторил одну и ту же ошибку. Пять минут казались не таким большим сроком, чтобы прочитать свой текст без ошибок. Но когда вы сконцентрированы до предела и находитесь в таком состоянии два дня подряд, то это не так-то просто сделать. А я к тому времени порядком подустал. Потом было еще три неудачных попытки прочесть текст без запинки. Народ уже начал поглядывать на часы. Тут раздался чей-то незнакомый голос из громкоговорителя:

– Мистер Карр, у вас все о-о-очень хорошо получается. Но вы почему-то начинаете ускорять темп своей речи, как только приближаетесь к самому трудному абзацу. Не торопитесь. Расслабьтесь и начните заново.

Меня раздражал покровительственный тон его голоса, но я постарался выполнить его указания. Я начал читать медленно и старался не ускорять темп по мере того, как приближался к трудной части текста. Когда мне удалось дойти до этого места, я заметил, как напряглись лица съемочной команды. Я почувствовал, что все они очень хотели, чтобы у меня получилось. А мое внимание вдруг куда-то рассеялось.

В этот момент вокруг началась паника. Но я оставался на удивление спокойным. В своей жизни мне приходилось попадать и в гораздо более трудные ситуации. Я выкинул из головы все советы и наставления, которые мне давали, и попытался разобраться, что со мной происходит. Я посмотрел на предложение из текста. У меня без труда получалось прочитать его про себя. Но язык просто не поворачивался, чтобы прочитать это предложение вслух. Тогда я предложил немного изменить текст и попросил во время съемок этого фрагмента всех присутствующих, кроме оператора с громкоговорителем, удалиться из моего поля зрения. И у меня все получилось. Я прочитал этот кусок без малейшей запинки. После команды «стоп, снято!» вокруг меня послышались вздохи облегчения и аплодисменты, которые тут же рассеяли напряжение, царившее на съемочной площадке. Но голос из громкоговорителя прервал наше ликование:

– Прошу у всех прощения. Но нам придется еще раз снять этот дубль. Кажется, во время съемки рядом с лицом мистера Карра пролетела муха.

Я уже был готов рассмеяться, думая, что это была обычная

киношная шутка, но увидев, как все напряглись, я понял, что оператор не шутил.

И я не выдержал:

– Это полный бред. Даже если на экране и пролетит муха, то ни одному курильщику, который будет смотреть этот ролик, до этого не будет никакого дела. Вы что думаете, курильщик скажет: «Я только что видел, как рядом с носом Аллена Карра пролетела муха. Теперь я ни за что не брошу курить?»

То, что последовало дальше, поразило бы воображение самого Льюиса Кэрролла. Десяток взрослых мужиков начали рыскать по всему ангару в поисках этой проклятой мухи. Кто-то даже предложил поставить блюдце с вареньем, чтобы ее приманить. Тем временем что-то сверкнуло и тут же погасло. Эта вспышка возвестила о том, что бедное насекомое нашло свою смерть в огне прожектора: муха была кремирована.

Но, что самое главное, муха пострадала ни за что. Нам сказали, что дубль в порядке и эпизод с мухой был ложной тревогой.

Из 25 тысяч курильщиков, с которыми я общался лично, было очень мало тех, кто жаловался на качество нашего лечения. Несколько человек все же угрожали, что подадут на меня в суд за то, что я не вернул им деньги. Они требовали деньги назад, посетив только одно мое занятие. Условием, при котором пациенту возвращают деньги, было прохождение не менее трех сеансов в течение трех месяцев, на которые клиникой давались гарантии. Мои друзья считали, что я просто спятил, когда указал в контракте, что пациенту предоставляется такая гарантия. Никто из тех, кто занимался лечением, не возвращал денег назад. Но я отвечал, что поскольку вероятность успеха их методов составляла лишь один к десяти, то, естественно, они не могли сделать такое предложение своим клиентам.

Я не хотел иметь дел с курильщиками, у которых не было искреннего стремления бросить эту привычку, и считал, что благодаря подобной оговорке в контракте я смогу «отделить зерна от плевел». Те, кто действительно хотел побороть курение и кого я считал своими настоящими пациентами, пользовались огромной поддержкой и были в некотором роде даже вознаграждены за свои труды: посещая необходимое им количество сеансов, они с лихвой окупали свои затраты и получали гарантию того, что я помогу им и бесплатно. Какой мощный стимул! Те же пациенты, которые грозились подать на меня в суд, считали, что посещать дополнительные сеансы будет для них пустой тратой времени. Но если бы они заставляли себя ходить на эти занятия за те же деньги, то в итоге были бы

недовольны вдвойне.

Возможно, эти люди были от природы нетерпеливы. Дело в том, что «Легкий способ» требует времени, чтобы в него вникнуть и полностью погрузиться, и если вдруг на первом сеансе пациент меня не понимал, то это вовсе не означало, что у него ничего не получится. Все мои уговоры сделать новую попытку ни к чему не приводили, и они даже не настаивали на том, чтобы им вернули деньги. Я говорил им, что мне будет даже приятно, если они подадут на меня в суд. Это послужило бы отличной рекламой для моего «Легкого способа». Не могу сказать, что нам было очень нужно таким образом развивать наш бизнес. Напротив, мы как раз работали в полную силу. С тех пор как мы решили продолжать свою работу и не приглашать второго специалиста, вся наша энергия уходила на то, чтобы удовлетворить спрос на проведение групповых занятий и сделать их как можно эффективнее и плодотворнее.

Интересно, сколько бы мы еще могли продолжать так работать, если бы одним прекрасным днем 1990 года к нам не поступил телефонный звонок от некоего Ричарда Калмза, сына президента компании Dixon, владельца сети розничных магазинов электротехники. Ричард бросил курить с помощью «Легкого способа» полгода назад. От его первой фразы, которой он начал разговор, я потерял дар речи:

– Вам должно быть стыдно за то, что Вы делаете!

Я не совсем понял, что он имел в виду, но предположил, что, вероятно, он был недоволен моим «Легким способом». Я попросил его объяснить мне, почему моя система для него неэффективна. После этого он совершенно огорошил меня своим заявлением:

– Система работает превосходно! Поэтому Вам и должно быть стыдно!

Я хотел что-то сказать ему в ответ, но он спросил меня, сколько еще курильщиков я планирую вылечить за свою жизнь. Честно говоря, я никогда не занимался такого рода расчетами, да мне это было и не нужно. Совершенно естественно, что количество людей, которым я бы мог помочь лично, исчислялось тысячами – но это капля в море, учитывая, что каждый год почти три с половиной миллиона курильщиков по всему миру умирают от никотиновой зависимости.

Я ничего не мог ответить Ричарду Калмзу на то, что мне следует обучить других, чтобы они рассказали о моей методике. Я знал, что веду себя как страус, пряча голову в песок и не делясь ни с кем секретами своего мастерства. Когда я раньше обсуждал с Джойс возможность обучения человека, который помог бы мне справиться с огромным количеством желающих посетить занятия

в клинике «Легкий способ», она убеждала меня, что именно благодаря моей харизме наша замечательная методика так успешно работала. И хотя это мне, конечно, льстило, в глубине души я знал, что не один я способен представить «Легкий способ» публике. Утверждать обратное противоречило бы логике. В конце концов, основной составляющей «Легкого способа» было то, что, используя его, бросить курить может каждый. Значит, научить самой методике было так же просто.

Конечно, нужно было что-то менять. Моя проблема была в том, что мне было трудно выпустить из рук свое творение. С самого начала «Легкий способ» управлялся одним человеком, и я целиком отдавался своей работе. Я любил свое дело. Если бы мы расширились, то это могло привести к изменению самой сущности методики. И хотя «Легкий способ» был вполне удачным бизнесом, я не относился к нему только как к тому, что приносит мне деньги. В «Легком способе» воплотился я, Джойс и способ, который призван помочь как можно большему числу курильщиков. Если я возьму себе ассистента, то мне придется отказаться от своей роли лидера и полностью поменять весь образ жизни. И передо мной образовалась непростая дилемма: с одной стороны, я хотел, чтобы о «Легком способе» узнали как можно больше людей, а с другой – я опасался за последствия, к которым может привести такая перемена.

Через несколько минут после моего разговора с Ричардом Калмзом у меня появился заряд оптимизма. Угрызения совести поутихли, мне была предложена рука помощи. Вероятно, пришло время принять новые идеи, и счастливый случай мог снова мне в этом помочь. Мы с Ричардом договорились о встрече.

При личной встрече Ричард произвел на меня сильное впечатление. Из нашего с ним разговора я выяснил, что он планировал образовать новую компанию, целью которой было бы развивать «Легкий способ» и закрепить за ним право интеллектуальной собственности. Когда мы с ним говорили об этом, вся затея казалась мне вполне реальной, и вдруг сложность, связанная с расширением наших клиник, перестала меня пугать. Разумеется, только я один мог разработать такое направление развития «Легкого способа», но поддержка и одобрение Ричарда в этом отношении были для меня очень важны. Он был очень воодушевлен моим видеороликом, который помог нескольким его друзьям бросить курить. Ричард был уверен, что правильная маркетинговая политика поможет увеличить вялотекущие продажи, что в свою очередь повысит популярность «Легкого способа» и поможет его продвижению на рынок. И хотя меня очень радовал успех моего первого фильма, у меня не было ни

времени, ни особого желания заниматься его раскруткой. Я поручил это Мэтту и Пирсу, которые добились успеха хотя бы в том, что, по крайней мере, сумели покрыть первоначальные расходы на съемки.

Разумеется, видеоролик был одним из главных объектов интеллектуальной собственности, который новая компания намеревалась использовать в своей работе. Поэтому для осуществления плана Ричарда было необходимо, чтобы Пирс и Мэтт стали акционерами новой компании. Мы договорились, что каждый из них будет получать по 12,5 процента акций, наша доля с Джойс составит 25 процентов, а 50 процентов отойдут Ричарду. Это было справедливо, поскольку он собирался стать управляющим директором и отвечать за финансы, управление, маркетинг и обеспечить оборотный капитал. Товарищество Raynes Park, принадлежащее нам с Джойс, останется отдельной компанией.

Все обязанности в новой компании были четко разделены. Моей задачей было развивать работу в клиниках. Ричард, Пирс и Мэтт вместе занимались раскруткой видеоролика. Мне казалось, что все мы были объединены общим желанием делать так, чтобы наше новое предприятие успешно работало для всех тех курильщиков, которых нам предстояло вылечить от никотиновой зависимости.

Как только мы начали всерьез задумываться о расширении, нам с Джойс тут же пришла в голову идея, где построить нашу вторую клинику. Второй по величине город после Лондона был Бирмингем. До него было всего полтора часа езды, и он являлся географическим центром Англии, поэтому наш выбор был вполне очевиден. Но прежде чем начинать работу и лечить курильщиков из Вест-Мидлендс, мне нужно было подыскать человека, который бы заменил меня в Рейнз Парке.

Один наш знакомый из Молденовского гольф-клуба казался мне вполне подходящей кандидатурой. Его личные качества не вызывали сомнений: спокойный, приятной наружности; с хорошими коммуникативными навыками, отличным чувством юмора и способностью найти индивидуальный подход к любому человеку. Он поднялся из самых низов и сделал себе карьеру в печатной индустрии в местечке Баттерси, пока в результате сокращения штатов ему не пришлось заняться тем, что ему не особенно нравилось. Когда я предложил ему работать в клинике в качестве наставника «Легкого способа», он, понятное дело, высказал опасение, что может с этим не справиться. У него не было никакого представления о том, как можно помочь курильщикам отказаться от сигарет, и, по сути, он плохо

разбирался в чем-либо другом, кроме книгопечатания. Но мне удалось его уговорить, и снова «Легкий способ» оправдал свое название.

Тут оказалось, что Рой очень медленно усваивал то, чему я его учил. Решив основать больше клиник, я хотел продолжать свою работу над созданием сети клиник и не отрываться от процесса. Однако, обучая Роя, я столкнулся с совершенно новой для себя проблемой: недостаток уверенности в собственных силах. Оказалось, что у меня еще и плохая память. Я набросал конспекты первых четырехчасовых занятий, где постарался изложить самые основные моменты своей методики. Мне казалось, что этот материал пригодится Рою, но выяснилось, что он был совершенно неспособен воспринимать мою методику в печатном виде. Абсолютно отчаявшись, я записал все свои лекции на магнитофон: в такой форме ему было гораздо легче их воспринять и запомнить.

И вот наступил момент, когда мне предстояло вывести Роя на сцену Рейнз Парка, где он должен был продолжить начатое мной дело претворения «Легкого способа» в жизнь. Но это было довольно сложно для нас обоих. Я разработал целый набор приемов, которые помогали курильщикам разглядеть никотиновую ловушку, и довел их до высокой степени совершенства. Но сделал я это не за один день, на это у меня ушли годы. Я не мог ждать того же мастерства за столь короткое время от человека, который к тому же не настолько глубоко увяз в никотиновой ловушке. Я решил, что постепенно Рой войдет в эту роль. Если бы решение зависело от Роя, то, думаю, он остался бы «вечным слушателем» курса «Легкий способ», который я ему преподавал. В итоге у меня иссякло терпение, и, не слушая его жалоб на то, что он еще не готов самостоятельно провести сеанс с пациентами, я бросил его в самую пучину. И вопреки его, но, конечно, не моим собственным ожиданиям, он прекрасно справился и стал отличным специалистом, хотя я не был уверен, что он полностью понимал мою методику; для этого нужен непосредственный опыт курильщика. Впрочем, как минимум он смог доказать, что благодаря этой системе и другие способны добиваться отличных результатов.

Теперь, имея такого квалифицированного специалиста, как Рой, мы с Джойс сосредоточили все свои силы на строительстве отделения клиники в Бирмингеме. Мы тщательно планировали каждый свой шаг, разбив строительство на несколько этапов, чтобы самостоятельно его финансировать и убедиться, что каждая новая клиника была создана грамотно и приносит доход, прежде чем мы решим открыть новую. В Бирмингеме все было хорошо

отлажено: помещение, удобно расположенное на главной дороге Хэгли—Бирмингем; реклама, рассказывающая об открытии клиники; интервью на радио. Для себя я уже нашел человека, который смог бы совмещать должности управляющего и ведущего специалиста клиники, – им был молодой человек по имени Робин Хейли.

Робин написал мне письмо весной 1989 года, после того как посетил групповые занятия в Рейнз Парке. В своем письме он выразил благодарность за то, что я помог ему бросить курить, и написал, что его особенно поразила моя методика, поскольку для этого не надо было напрягать силу воли и делать над собой нечеловеческие усилия, после чего он выразил желание стать практикующим специалистом в моей клинике. Я уже привык к письмам подобного рода от благодарных пациентов и, отвечая на них, всегда старался вежливо отказаться от их предложения, но не в случае Робина. Я не стал полностью отвергать возможность, что он мог бы у нас работать, и в конце письма написал: «…Если ситуация изменится, я с Вами обязательно свяжусь».

Когда я это писал, у меня не было никакого намека на то, что ситуация может как-то измениться. Я возглавлял клинику, проводил групповые занятия и не задумывался о том, что может произойти в будущем. У меня не было еще намерения обучать других специалистов. Письмо Робина ничем не выделялось из остальных писем, которые я получал, но в нем был один интересный момент: Робин интересовался, нельзя ли применить мой «Легкий способ» в отношении других видов наркотической зависимости. Я не припоминал, чтобы кто-то еще, кроме него, задавался подобным вопросом после сеанса. Но что действительно отличало его от других, так это его упорство. Не получив ответа на первое письмо, он тут же послал второе на случай, если предыдущее где-то затерялось. Меня восхитило это его качество, и Робин убедил меня принять во внимание его письмо.

Полтора года спустя я получил еще одно письмо от Робина, к которому он приложил свое резюме. Как выяснилось, Робин был другом Пирса Томпсона, который и рассказал ему о наших планах расширения клиники. Его резюме произвело на меня впечатление, у Робина был опыт работы, который мог бы пригодиться нам при дальнейшем расширении сети клиник «Легкий способ»:

ОБРАЗОВАНИЕ: Университет Св. Павла и Оксфордский университет.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ: университетская

бизнес-школа администрирования, отделение международного бизнеса и экспортного менеджмента.

ДРУГИЕ НАВЫКИ: свободный французский, уверенный немецкий, базовый испанский. Навыки коммуникации и межличностного общения, дух лидера, владение компьютером.

ИНТЕРЕСЫ: путешествия, языки, журналистика, психология, кино, театр, спорт, бридж, покер, умение мастерить и готовить.

Когда мы с Джойс закончили чтение, нам показалось, что это не мы собираемся нанять его на работу, а наоборот. Робин оказался приятным и положительным человеком и полностью соответствовал своему резюме. Он был очень сообразительным и аккуратным, и мы были уверены, что у него не будет проблем с овладением моей методикой и он легко разберется во всех аспектах управления, характерных для этой работы. Он принял наше предложение, хотя в материальном отношении оно было не самым выгодным для него.

По сравнению с Роем обучение Робина проходило легко. И хотя я доказал, что можно обучить моей методике человека, который ранее не был с ней знаком, но Робин убедил меня, что гораздо проще, когда человек приходит работать, уже попробовав принцип действия «Легкого способа» на себе. Намного лучше, когда мы знаем что-то как свои пять пальцев и абсолютно уверены в этом исходя из собственного опыта. Начиная с Робина, все специалисты клиник «Легкий способ» были бывшими пациентами, которые благодаря этой методике добились успеха и смогли бросить курить.

Клиника в Бирмингеме была, наконец, создана и начала работать, окупив за полгода все затраты на ее создание. Это оказалось очень прибыльным делом для нас с Джойс. В течение этих шести месяцев у меня начали возникать опасения относительно Ричарда. Мне было приятно, что он взял на себя бóльшую часть обязанностей в бизнесе, которые для нас с Джойс носили второстепенный характер, но это стоило нам огромных денег. Вопреки моему настоянию, Ричард тратил большие средства на рекламу нашего видеоролика, на пиар-кампании, на аренду дорогостоящих помещений в Вест-Энде, и меня успокаивало только то, что деньги на все это шли не из доходов от клиники «Легкий способ».

Периодически клиенты «Легкого способа», которые занимались маркетингом и знали, во что обходятся такие предприятия, как мое, давали мне советы по управлению

бизнесом. Я уже следовал их советам раньше, воплощая их на практике, только чтобы доказать, насколько они бесполезны. Причина, как мне кажется, заключается в том, что курильщики осторожны и недоверчивы. В течение долгих лет они слышали о множестве разных способов, которые, якобы, помогут им бросить курить: акупунктура, гипноз, лазерная терапия, травяные сигареты и таблетки, никотиновые жевательные резинки, пластыри и спреи, а совсем недавно – пилюли фирмы Zyban, названные волшебными. Если бы хоть один из этих препаратов был эффективен, то курение сейчас стало бы такой же редкостью, как нюханье табака. «Легкий способ» эффективен сам по себе благодаря тому, что это действительно реальный способ бросить курить, а не просто успешный бизнес. Курильщик будет доверять мнению другого курильщика. Он никогда не поверит человеку, которому заплатили деньги за то, чтобы он говорил, что тот или иной продукт или метод действительно работает.

Ничто не может заменить сеанс, проведенный квалифицированным специалистом клиники «Легкий способ». Книги или видеокассеты давали возможность стать ближе к курильщику, но оставалось сомнение, насколько они действительно могли помочь ему бросить курить. Я подозревал, что количество людей, которым самим удалось бросить эту пагубную привычку, было очень невелико.

Поначалу видеоролик оправдывал мои ожидания, но легко произвести впечатление на человека, когда он не знаком с альтернативными подходами к данной проблеме. Как-то раз кто-то передал мне копию видеоролика, рассказывающего о том, как бросить курить. Рассказывал об этом актер Лари Хэгман. В то время я так уставал, что засыпал перед телевизором уже через пять минут, даже если программа была о чем-то интересном. Содержание этого видеообращения к курильщикам было абсолютной чепухой, но меня поразило то, чего можно добиться при минимуме слов и ярких картинках. По сравнению с этим роликом наше видео было скучным и дилетантским. На 90 процентов оно состояло из того, что я читал проповедь телезрителям, как приходской священник, и могло бы стать неплохим пособием для тех, кто страдает бессонницей. Само содержание обращения было прекрасным, но оно было тусклым, не могло привлечь внимания телезрителя и сделать так, чтобы зритель усвоил его. Я пришел к выводу, что наше видео было второсортным. И никакой маркетинг не сможет изменить этот факт.

Вы, наверное, помните телевизионную рекламу лезвий «Ремингтон», в которой Виктор Кайэм говорит: «Мне так

понравилась эта продукция, что я купил всю компанию». С самого начала нашего сотрудничества Ричард сделал такое же заявление относительно «Легкого способа». Но когда до него постепенно начало доходить, что одной рекламы не хватит, чтобы видеоролик приносил деньги, он заметно стал проявлять меньше восторженности к нему и всей методике в целом. Он также начал терять интерес к тому, как продвигается строительство нашей новой клиники в Бирмингеме, которое мы с Джойс финансировали на собственные средства.

По мере того как у Ричарда накапливались трудности, росло и напряжение во время регулярных заседаний совета директоров. Первым намеком на то, что Ричард пытается снизить свои потери, стало заявление, что больше он не намерен занимать главенствующую позицию в «Легком способе». Он объяснял это тем, что у его отца и отца Мэтта были финансовые интересы в табачном бизнесе и им будет неприятно, если в деловых кругах станет известно, что их сыновья принимают участие в антиникотиновой кампании.

Я никогда не был знаком ни с мистером Калмзом, ни с господином Джэкомбом, но мне с трудом верилось, что кто-то из них будет смущен таким известием или же решит оказать давление на своего сына. Я не был каким-то финансовым магнатом, но считал, что успешные бизнесмены будут только рады, если их отпрыски проявят инициативу и будут иметь независимые суждения.

Я не понимал, из-за чего изменилось отношение Ричарда. На протяжении нескольких месяцев ему явно нравилась роль первой скрипки, и не было ни малейшего намека на конфликт интересов. Теперь же он хотел, чтобы я взял на себя задачи маркетинга. Я наотрез отказывался этим заниматься. Я не подходил на эту роль, поскольку у меня не было никакого опыта в этой области, и не особенно верил, что это принесет какую-то пользу. Я открыто выразил свое отношение к видеоролику и не скрывал, что мне в нем не нравилось. Сам я собирался сконцентрироваться на том, что эффективно работало: это индивидуальные занятия с курильщиками, проводимые специально обученными людьми. Вместо того чтобы впустую тратить деньги на рекламу видеоролика, нам следовало сосредоточить усилия на том, чтобы развивать дело, начатое нами с Джойс, и создать сеть клиник.

Я думал, что мои слова были услышаны, когда вдруг на следующем заседании совета директоров Ричард предложил продать право использования нашей торговой марки. Цена каждого голоса равнялась 5000 фунтам, при этом я должен был в течение трех месяцев обучить человека, к которому перейдет это

право. У меня не было принципиальных возражений против передачи прав; меня больше заботило, как это сделать. Должны быть какие-то гарантии. У меня ушел год на то, чтобы обучить Роя, правда, учитывая, что он не был способным учеником, но даже на Робина мне понадобилось шесть месяцев. Никто не мог стать квалифицированным специалистом и проводить сеансы в клинике уже через три месяца, и утверждать обратное было бы нечестно по отношению к владельцу торговой марки и клиентам. Мы с Джойс пóтом и кровью добивались высокой репутации «Легкого способа» и не хотели, чтобы кто-то его дискредитировал. Я настаивал, чтобы за мной оставалось последнее слово в случае, если уровень компетенции будущего владельца нашей торговой марки будет недостаточным для того, чтобы применять нашу методику на практике.

Ричард был крайне возмущен. Даже будучи управляющим директором и главным держателем акций, он не мог без моего согласия передать право на торговую марку другому лицу. Я в свою очередь тоже не мог без его ведома открывать новые клиники «Легкий способ», поскольку право интеллектуальной собственности принадлежало компании «Легкий способ». Наше противостояние длилось несколько месяцев и в конечном счете дошло до того, что Ричард перестал со мной разговаривать и все наше общение проходило через Мэтта.

В такой ситуации неизбежно начинаешь дорожить людьми. Совершенно естественно, что Мэтт и Пирс приняли сторону Ричарда. Остался только Робин. И я решил довериться ему. Я рассказал ему о своих опасениях по поводу методов управления, которые практиковал Ричард, и обрисовал стоявшие перед нами проблемы. Помимо желания узнать его реакцию на происходящее я посчитал нужным предупредить, что его работа в клинике «Легкий способ» находится под угрозой. Робин уже достиг такого уровня в своих занятиях, что часто заменял меня в клинике в Бирмингеме, после чего мы вместе возвращались на машине домой. Поездка была достаточно долгой, чтобы успеть не только обменяться обычной парой фраз о погоде, но и обсудить самые разные вопросы. Из этих разговоров мне стало ясно, что наши с ним взгляды во многом похожи. Его преданность мне проявилась тогда, когда он сказал, что чувствует себя передо мной в неоплатном долгу за то, что я избавил его от курения, и это означало, что он никогда не встанет на сторону человека, который вызывает у меня какие-то сомнения.

Когда у нас состоялся этот разговор с Робином, я и не думал, что моя размолвка с Ричардом может привести к таким последствиям. Желая разрешить спор по-хорошему, я предложил

передать руководство компанией другому лицу и возместить Ричарду все убытки из доходов компании. Но в ответ он обратился к адвокатам, чтобы подать на меня в суд за то, что мои действия шли вразрез с интересами компании. Повестка в суд пришла как раз вовремя. Робин уже завершил программу своего обучения и вел занятия в Бирмингеме. Когда разразился конфликт, Робин принял на себя руководство клиникой, поскольку в результате всех этих дрязг у меня просто не было сил.

Мне кажется, что, принимая какое-то решение, я руководствуюсь логикой и здравым смыслом. Но что подсказывала мне моя логика по поводу недавних событий? Только то, что Ричард подаст на меня в суд. В итоге компании и создаются для того, чтобы приносить прибыль. Продажа прав на торговую марку, предложенная Ричардом, могла бы за короткий срок покрыть все расходы. Логика говорила мне, что в суде я столкнусь с первоклассными адвокатами, ведь Ричард мог себе позволить нанять самых лучших. Я прекрасно знал поговорку, что в суде побеждает не тот, у кого самые веские аргументы, а тот, у кого самые лучшие адвокаты.

Не могу даже припомнить более напряженного периода в своей жизни. Мне казалось, что каким бы ни был исход дела, нас с Джойс ждало банкротство, финансовое и моральное. Но если бы я уступил Ричарду и позволил ему выставить права использования нашей торговой марки на продажу, то уберег бы себя от разорения ценой того, что «Легкий способ» превратился бы в жалкую пародию на самого себя. Если бы я проиграл эту борьбу, то «Легкий способ» был бы обречен и я остался бы без гроша в кармане; поскольку дело слушалось в Верховном Суде, меня могли заставить выплатить судебные издержки размером 100 тысяч фунтов за каждый день проведенного слушания.

Решение, которое я в итоге принял, принадлежало не только мне. Джойс состояла в товариществе, и ее мнение тоже было учтено. Но она знала, что я ни за что не пойду против своей совести, буду свято верить в британское правосудие и сражаться до последнего. Она сказала, что жить в бедности и нужде все же лучше, чем поступиться своими принципами и всем тем, что мы так долго вместе создавали.

К счастью, нам не пришлось узнать, что же было лучше на самом деле, поскольку Ричард решил пойти на мировую, и я очень благодарен ему за это. По условиям нашего соглашения я выкупал долю Пирса, Мэтта и Ричарда, тем самым передавая контроль над компанией и, что было самым главным с моей точки зрения, полный контроль на право интеллектуальной

собственности «Легкому способу». В итоге Ричард отошел от дел, оставив нам очень дорогое арендуемое помещение на Ганновер Сквер, которое абсолютно не было нужно, и компанию с бухгалтерами и менеджерами по продажам, где царил настоящий бедлам. Робин, Джойс и я приложили все старания, чтобы привести в порядок наши дела.

Самый положительный момент этой истории с Калмзом заключался в том, что он заставил меня правильно оценить мое положение и задать себе ряд конкретных вопросов. «Легкий способ» работал уже около 10 лет и был таким же эффективным, как в тот момент, когда я его придумал. Мне было уже около 60 лет, и через пару лет мне предстояло уступить дорогу молодежи. Так чего же ждать? Под руководством Робина будущее компании было для меня уже определено, и мне нравилось, как работает этот парень. Мы с Джойс решили утвердить его в должности управляющего директора компании Easyway (International) Ltd. Мы испытали огромную радость и облегчение, передав наконец компанию в руки человека, посвятившего себя продвижению идей, заложенных в моей системе, и он придерживался принципов, на которых она была изначально основана. Будущее «Легкого способа» было в надежных руках.

Достигая пределов, которые другим и не снились

Успех «Легкого способа» заставил некоторых людей поверить, что я был всенародным целителем или чудотворцем. Я был уверен, что принципы «Легкого способа» можно применять и в других областях, не связанных с курением, и когда мне выпала такая возможность, я с успехом продемонстрировал это. Некоторые просьбы носили довольно необычный характер: профессиональный игрок в гольф мог только размахнуться клюшкой, но боялся нанести удар по мячу; молодая женщина мучилась от того, что выдирала волосы на голове. Я согласился помочь им обоим. Один человек поинтересовался, смог бы я вылечить его жену от храпа. Особо трудные случаи я сразу отвергал, но когда мне казалось, что я могу помочь, то сразу соглашался на встречу. Поскольку бóльшая часть такой работы носила экспериментальный характер, я не брал вознаграждения за свои услуги, говоря, что не могу полностью гарантировать успешный исход.

Обычно проблема, которую меня просили решить, была связана с какой-либо зависимостью, как правило, алкогольной или героиновой. И люди, которые ко мне обращались, чаще всего не могли избавиться от нее традиционными методами лечения. То, что мне удалось им помочь, навело меня на мысль, что «Легкий способ» эффективен против любого вида зависимости. Алкогольная зависимость стояла на первом месте. Я получал массу писем от людей, которые просили меня написать книгу о том, как «Легкий способ» может помочь людям избавиться от алкоголизма. Но мне не хотелось переключаться на другие области применения моей методики, пока не удастся убедить общественность и законодателей, что «Легкий способ» – это самый эффективный способ бросить курить.

В одной из последних моих книг, которая называлась «Единственный способ бросить курить навсегда», несколько глав я как раз посвятил алкоголизму и наркомании. На исследования в этой области и написание книги у меня ушло два года, после чего мне еще долгое время не хотелось браться за написание новой книги, уж слишком это было трудоемкое занятие.

Но однажды один из наших наиболее энергичных специалистов клиники попросил у меня разрешения использовать «Легкий способ», чтобы написать книгу об алкоголизме. Он признался, что долгое время был алкоголиком и его давняя мечта

– вылечить мир от алкоголизма. Это был идеальный вариант: автором собирался стать человек, который сам в прошлом был алкоголиком и понимает суть моей методики. Я дал согласие на использование «Легкого способа» при условии, что он покажет мне рукопись до того, как книгу напечатают. Для меня же это станет еще одной книгой из серии «Легкий способ».

Через год я получил рукопись. То, что я там прочитал, привело меня в ужас. Помимо того что книга была полна ругательств и нецензурной лексики, ее структура была совершенно не продумана. Как следует поразмыслив, я решил дать автору еще один шанс. Прошел еще год. То, что я получил от него, вовсе не было похоже на исправленный прошлогодний вариант, это была законченная книга, которая называлась «Легкий способ бросить пить». Ее автор отвечал за все, что было изложено в этой книге. Его «собственные» идеи явно копировали принципы «Легкого способа». К книге прилагалось письмо, в котором он спрашивал моего одобрения. Но я так и не дал ему свое согласие, потому что при более тщательном прочтении обнаружил, что новая книга была такой же неудачной, как и предыдущее отвергнутое творение.

Спустя два года после того, как я дал разрешение написать эту книгу, я сообщил своему издателю и некоторым знакомым, что к выходу готовится книга из серии «Легкий способ», где будет идти речь о борьбе с алкоголизмом. Теперь, чтобы выполнить обещание, мне пришлось сесть и написать книгу самому.

В своих клиниках для курильщиков во время индивидуальных сеансов мне часто приходилось встречаться с алкоголиками. Бóльшая часть из них принадлежала к одному типу людей: они были агрессивны, озлоблены и плохо шли на контакт. Я считал их бывшими алкоголиками, потому что они преодолели алкогольную зависимость и, так же как и у меня, у них не было проблем с алкоголем. Они иначе видели свою ситуацию, и эта позиция мешала им правильно усваивать принципы «Легкого способа». Помню, как одна дама мне однажды заявила:

– Я курила 30 лет. И как вы можете утверждать, что мне удастся освободиться от этой зависимости после четырехчасового сеанса?!

Я не мог понять ее отношения. Она пришла ко мне в клинику по рекомендации своих друзей, которые долгое время были заядлыми курильщиками, но после первого же сеанса в моей клинике они почувствовали, что их больше не тянет к сигарете и были счастливы от осознания того, что стали некурящими. Если они смогли это сделать, то почему у нее не получится?

Неудивительно, что с ее складом ума она не добилась успеха на первом сеансе и вынуждена была пройти второй. Было видно, что она бывший алкоголик и в душе продолжает оставаться алкоголиком. Она регулярно посещала анонимные собрания алкоголиков, понимая, что от этого невозможно излечиться, не говоря уже о том, что это можно было сделать быстро и легко.

Я думал, что неверно судить об алкоголиках, основываясь на впечатлениях, которые у меня о них сложились в клинике, поэтому я решил сам пойти на собрания анонимных алкоголиков. То, что я там увидел, заставило меня по-новому взглянуть на вещи. Я ожидал увидеть опустившихся маргиналов, но оказалось, что большинство тех, кто посещает такие занятия, люди образованные, умные и здравомыслящие. Некоторые из них были менеджерами или успешными бизнесменами, пока не оказались в алкогольной ловушке. Другие снова добились успеха в жизни, сумев выбраться из этого капкана. Часто люди, приходившие сюда, долгие годы не брали в рот алкоголя, но все равно продолжали посещать эти собрания.

Независимо от того, в какой части страны я находился, собрания Общества анонимных алкоголиков везде проходили одинаково. Один из участников собрания подробно описывал, как он дошел до такого состояния, и рассказывал, какую роль играли эти собрания в процессе выздоровления. После этого выступления другие участники один за другим вставали и рассказывали свои истории. Каждый говорящий слушал остальных выступающих в полной тишине, тем самым демонстрируя свое уважение к нему. Я даже не помню, чтобы кто-то прервал выступление. Некоторые истории действительно задевали за живое и представляли собой настоящие личные трагедии вселенского масштаба. При такого рода исповедях всегда существует опасность, что правдой могут пренебречь ради того, чтобы произвести впечатление на аудиторию, и пару раз это чувствовалось. Периодически мне на ум приходила сценка из «Монти Питона», в которой группа толстых, солидных бизнесменов в смокингах собралась за столом, с бокалом бренди в одной руке и гавайской сигарой в другой, и вела разговоры о том, в каких жутких условиях они росли:

– Ты жил на угольном складе? Тебе повезло! Нас было восемь человек, и все мы ютились в коробке из-под обуви!

– А на этой коробке была крышка?

– Да!

– Вам повезло. Нашу крышку кто-то украл!

Каждый говорящий начинал свой рассказ словами:

– Я алкоголик.

С тем же успехом они могли бы заявить: «Я почти алкоголик». Их слова вызывали у меня негативную реакцию, и, естественно, атмосфера на таких занятиях царила жуткая. Было очень трудно наслаждаться жизнью, если рано или поздно вы все равно возвращались к тому, с чего начали. Так называемые излечившиеся алкоголики, которые воздерживались от спиртного уже на протяжении многих лет, выглядели такими же потерянными и несчастными, как и те, кто только еще пытался выбраться из этой «ямы». Некоторые из них за 20 лет ни разу не притронулись к спиртному, но, бросив на них только один взгляд, можно было понять, что они до сих пор остаются рабами этой привычки.

Мне становилось не по себе и от того, как они говорили. Хотя в общении друг с другом они вели себя очень вежливо и обходительно, когда речь заходила о «нормальных» людях, не страдающих алкоголизмом, в их голосе чувствовалась злоба. Возможно, нахождение в коллективе и осознание того, что ты его часть, выявляет в людях их самые худшие качества. Мое пребывание в ВВС существенно сократило мой словарный запас, и я научился изъясняться простыми, короткими предложениями, в которых содержалась наиболее важная информация, и мысли мои выражались скорее интонацией, чем с помощью слов. Я пришел к выводу, что те, кто приходит на собрания Общества анонимных алкоголиков, – люди глубоко несчастные, обозленные на жизнь и самих себя, причем так чувствуют себя даже те, кто больше не испытывает тяги к алкоголю.

Меня поразило то, что я увидел на этих собраниях, но я все же не мог отделаться от мысли, что, хотя такие собрания и помогают спасти души людей от полного разрушения, такой подход не до конца отражает суть алкогольной ловушки. Алкоголизм, как и большинство болезней, имеет склонность со временем прогрессировать. Люди не становятся тяжелыми алкоголиками в одночасье, так же как и заядлыми курильщиками. Все это происходит постепенно. К счастью, большинство тех, кто употреблял спиртное, не становились хроническими алкоголиками. Такая ситуация создает иллюзию, что у ставших хроническими алкоголиками есть какой-то врожденный порок, который отличает их от обычных «нормальных» людей, употребляющих спиртное. Почему так называемые излечившиеся алкоголики с такой ненавистью отзываются о «нормальных» людях, употребляющих алкоголь? Не оттого ли, что завидуют им и хотят снова стать такими же, как раньше? Все виды

зависимостей делают людей неспособными признаться самим себе в том, что у них есть проблема. Бóльшую часть своей жизни люди, страдающие алкоголизмом, отрицают, что они чем-то отличаются от обычных людей, иногда позволяющих себе стаканчик спиртного. Когда до них наконец доходит, что все совсем не так, как они это себе представляли, они бросаются в другую крайность. В реальности же «нормальные» пьющие люди, которым они так завидовали, не имеют ни малейшего понятия о том, что они находятся на начальной стадии той же болезни, имя которой – алкоголизм.

Алкоголик прав в том, что алкоголизм – это болезнь, но он не прав, когда думает, что ее нельзя вылечить. Под словом «вылечить» я подразумеваю освободить человека от всякого желания или потребности принимать алкоголь. Не обязательно, чтобы этот человек сразу вылечился от физических последствий алкоголизма, но он полностью вылечится от самой болезни. Можно возразить, что никто не может знать наверняка, вылечился он от алкоголизма или нет. Но можно быть в этом уверенным, если знать, как работает принцип самообмана и на чем он основан.

Алкоголь – более сложная проблема, чем никотин, поскольку его действие основано на двойной иллюзии. Первая заключается в том, что алкоголь якобы утоляет жажду. На самом деле он имеет прямо противоположное действие на человеческий организм и обезвоживает его. Почему тогда жарким летним днем можно утолить жажду одним стаканом воды, в то время как зимой можно пить спиртное хоть целый вечер и все равно испытывать жажду? Если вам приходилось просыпаться посреди ночи с ощущением сухости во рту, то эти ощущения вам знакомы.

Второй эффект, который связан с алкоголем, – это опьянение человека. Это своего рода анальгетик для мозга. Если вас мучает какая-то проблема, в состоянии опьянения все печали и невзгоды отходят на второй план. Глупо считать, что эффект опьянения может каким-то образом помочь решить ваши проблемы. Это так же бесполезно, как и поведение страуса, который в случае опасности прячет голову в песок, чтобы казаться невидимым.

Большинство алкоголиков продолжают употреблять алкоголь в надежде, что он поможет им отрешиться от проблем. Но разве можно привести хоть один пример, когда алкоголь помог бы решить проблему? Наверняка вам знакомы случаи, когда какой-нибудь праздник был безнадежно испорчен из-за того, что кто-то выпил лишнего. Алкоголь имеет тенденцию видоизменять все чувства, на которые мы полагаемся в борьбе за выживание на Земле.

Почему тогда, раз видим, что глупо, как страус, прятать голову в песок при первой же опасности, мы продолжаем обманывать себя и утверждать, что алкоголь приносит нам удовольствие и помогает справиться с трудностями? Почему же спустя несколько лет успешного проведения экспериментальных сеансов с алкоголиками я все еще продолжаю пить и моя алкогольная зависимость становится все сильнее? Может потому, что я не верю, что алкоголь не приносит удовольствия? Нет, дело не в этом. Как и в случае с никотином, я знал, что не испытывал потребности в алкоголе, пока не начал употреблять его. Я прекрасно помню отвратительный вкус спиртного, когда впервые попробовал его в баре и подумал: «Неужели взрослым и вправду нравится эта гадость? Лучше уж выпить стакан лимонада».

Но лимонад пьют только дети. Взрослые предпочитают алкоголь. Тогда-то и начался первый этап «промывания мозгов». Мне, как и большинству других детей, внушали все это с детства. Нас специально готовили к этой ловушке. Разве можно себе представить свадьбу или вечеринку без алкоголя? Когда у человека шок или он замерз – чем его обычно приводят в чувство? – разумеется, бокалом бренди. Начинающий любитель тоже может получить удовольствие, если добавит в алкогольный напиток немного сахара или разбавит его лимонадом. Учитывая влияние, которому мы все подвержены, неудивительно, насколько малому числу людей удается не попасть в эту ловушку, возможно, вследствие того, что они воспитывались кем-то, у кого были серьезные проблемы с алкоголем.

Очень трудно убедить пьющих людей в том, что они пьют не из-за того, что им действительно нравится вкус спиртного. Чистый спирт имеет очень неприятный вкус, и им можно отравиться, поэтому мы разбавляем его водой, добавляем в коктейли или подслащиваем. Трудно убедить людей и в том, что состояние опьянения не равнозначно счастью. Будучи сильным ядом, алкоголь действует как транквилизатор, подавляющий нервное возбуждение в организме. Причина, по которой мы считаем, что алкоголь делает нас счастливыми, в том, что чаще всего мы употребляем его в свободное время, в компании с друзьями. Курильщикам не доставляет особого удовольствия курить, когда на них никто не обращает внимания. Только когда они пытаются бросить курить или им запрещают курение, они чувствуют себя несчастными и обделенными и тянутся к сигарете. Так же происходит и в случае с алкоголем. Если вы попытаетесь проанализировать, какое удовольствие приносит алкоголь, у вас ничего не выйдет. Но если вы не мыслите себе праздника или вечеринки без выпивки, то вам действительно придется довольно

скверно, если под рукой не будет рюмки со спиртным.

Пьянство отличается от курения по двум важным аспектам. Курение – это совершенно неестественное для человека времяпровождение. Не важно, что нам внушали раньше, мы инстинктивно чувствуем, что это неестественное и нездоровое состояние. Но когда мы пьем, это для нас не только естественно, но и необходимо. Без пищи можно прожить дольше, чем без воды. Мало что может доставить такое удовольствие, как утоление жажды в жаркий день после утомительной физической активности. Удовольствие будет практически одинаковым, если вы выпьете стакан пива или же стакан воды. Но нужно помнить, что содержание воды в стакане пива примерно в 10, а то и в 20 раз превосходит содержание самого алкоголя, т. е. получается, что не алкоголь утоляет нашу жажду, а вода, которая содержится в пиве. Стал бы даже самый запойный пьяница утолять жажду пинтой виски?

С тех пор как ученые выяснили, что никотиновая зависимость ведет к раку легких, курение перестало быть приемлемой привычкой и превратилось в острое антисоциальное явление. Сейчас трудно даже представить себе, как вообще можно было к нему относиться иначе; закурить трубку в переполненном лифте сегодня равнозначно тому, что человек публично выпустит газы из кишечника. Однако пристрастие к спиртному до сих пор считают нормой и приемлют в обществе, за исключением вождения автомобиля в нетрезвом состоянии. Трудно даже представить, что не так уж много лет назад считалось знаком невнимательности, если хозяйка не предложит гостю пропустить рюмочку на прощание.

Пристрастие к спиртному представляет реальную проблему. Во многом это связано с нашей культурой. Как раньше общество с подозрением относилось к тому, кто не курил сигареты, сейчас непьющий человек в нетрезвой компании вызывает такую же реакцию окружающих. Во время вечеринки всегда найдется один непьющий человек, который ведет себя нормально среди тех, кто устраивает пьяные дебоши, и именно его все обвиняют в том, что он недостаточно компанейский человек. Если вы хоть раз попадали в компанию подвыпивших товарищей и оказывались единственным трезвым человеком среди них, то поймете, что совершенно невозможно получить удовольствие от такого времяпровождения. Самое ужасное не в том, что вокруг вас раздается бранная речь, вам начинают льстить и эмоции собеседников бьют через край, речь становится сбивчивой, а иногда и излишне напыщенной, а в том, что совершенно бесполезны всякие попытки завязать разговор с человеком, у

которого вместо мозгов в голове плавленый сырок.

Я продолжал пить в больших количествах даже после того, как пришел к выводу, что алкоголизм, как и курение, тоже является одним из примеров самообмана. У меня не было причин это отрицать. В отличие от курильщиков, которые подсознательно чувствовали, что курение – глупое и совершенно неестественное занятие, пристрастие к спиртному считается совершенно естественным времяпрепровождением. Пьющий человек скорее напоминает муху, которая наконец-то добралась до заветного нектара, и ему не важно, являются ли удовольствие и уверенность, которые ему дает алкоголь, иллюзорными или настоящими.

Алкоголь не причинил мне каких-то особенных проблем с точки зрения моего физического или психического здоровья и мало отразился на моих финансах. Признаться честно, я редко напивался, иногда просил Джойс сесть за руль, когда был не в состоянии вести машину. Многие вещи, которые мы делаем в жизни сознательно, на самом деле не стоило бы делать. Когда мы устраиваем разгульную пьянку на Рождество, то знаем, что все это не очень полезно для нашего здоровья, после этого нам придется глотать таблетки для улучшения пищеварения и в ближайшие несколько часов не сможем встать с кресла. Но зачем же мы снова и снова вредим себе?

Я превратился в заядлого курильщика очень быстро и никогда не тешил себя мыслью, что у меня не было никаких проблем с сигаретами. Однако в алкоголика я превращался медленно, постепенно и легко мог опровергнуть тот факт, что у меня было пристрастие к спиртному. Даже когда угодил в ловушку, я продолжал утверждать, что у меня нет проблем с алкоголем. В каком-то смысле у меня их и не было – любая проблема перестает быть таковой, если она вас не беспокоит.

Мое пристрастие к алкоголю началось с того, что я смешивал пиво с лимонадом на танцах и свадьбах. Я быстро перешел на темные сорта эля, после чего обнаружил, что настоящие мужчины пьют разливное пиво. Мой отец очень удивился, когда я заказал полпинты темного эля в местном пабе. Он настаивал, чтобы я заказал целую пинту некрепкого эля. Я смог одолеть всю кружку лишь к закрытию паба.

Я совершил большой скачок в своем алкогольном опыте, когда мне разрешили заказать свою первую выпивку. Этот случай представился мне в пабе во время одной из ежегодных поездок в Брайтон, когда мы остановились в известной придорожной гостинице «Китайские сады». Мне предстояло серьезное испытание, а отец с друзьями сидели в стороне и поглядывали,

как я справлюсь с целым подносом кружек мягкого эля. Их осуждение вряд ли было бы более строгим, если бы я собирался заглотнуть пару пинт яда.

Эль был разлит в большие пивные кружки с ручками, но отец и его друзья предпочитали пить пиво из прозрачных прямых стаканов.

Так же как и в случае с табаком, не важно, каким мерзким на первый раз покажется вкус табака. Если вы будете регулярно курить одни и те же сигареты, то научитесь его любить, точнее, привыкнете к нему. До поступления на службу в армию я в течение двух лет регулярно выпивал пинту мягкого эля. Я всегда считал, что у него очень пресный вкус. Я не помню, нравился он мне или нет до тех пор, пока не прекратил его пить. В Мидлендсе, где я проходил обучение в ВВС, местным сортом мягкого пива был бертонсовский сорт, который считался лучшим в стране. Я с нетерпением ждал возвращения в Путни, где смогу вновь отведать пинту любимого пива «Янгс». Когда я наконец вернулся домой, то первым делом отправился в паб прямо в военной форме и ждал, когда он откроется. Владелец паба сразу же признал во мне сына Джонни Карра и угостил пинтой пива за свой счет. Я исходил слюной, пока смотрел, как он наливает пиво в бокал. Я сделал большой глоток. Вкус был отвратительный.

«Дешевка, – подумал я. – Он угостил меня пивом потому, что оно у него скверного качества».

Я сказал ему: «Какое-то странное пиво!»

Он ответил, что пиво отличное. Тогда я попросил его отпить немного из моей кружки. Сделав пару глотков, он заверил меня, что пиво отменное.

Но я так не думал. Как только в пабе появлялся новый посетитель, я просил его попробовать мое пиво. И ни у одного из них не хватило смелости признаться, что с пивом было что-то не так. Наконец в паб пришел мой отец. Я знал, что он даст мне честный ответ, даже если обидит этим владельца паба. Я не мог дождаться, когда наконец узнаю правду. Мой отец допил остатки пива из кружки и заявил, что пиво было хорошее и вкус его был самый обычный, и тут же заказал еще одну порцию.

Я два месяца томился желанием выпить пинту пива «Янгс», но, выпив кружку «Бертонс», теперь пил только его. Мой вкус изменился. В тот вечер я понял очень важную вещь: нет плохого или хорошего алкоголя. Это то же самое, что стряпня, которую готовит мать, – что бы она ни пекла тебе в детстве, все будет казаться самым вкусным.

Когда после службы в армии я работал в фирме «Пит, Марвик, Митчелл и компания», у меня была привычка вместе с

другими служащими в обеденный перерыв ходить в ближайший паб. Это было место, где собирались люди среднего класса. Спроси их, почему они предпочитали горькое пиво, и они ответили бы, что у него лучше вкус.

В моем словаре термин «горькое пиво» означает следующее: «Пиво с острым, как хинин, вкусом, напоминает аспирин, совершенно несладкое».

Но это определение не совсем понятно обычному человеку. Предполагается, что большинство из нас живут в лесу в окружении москитов, страдают малярией и им знаком вкус хинина. Я еще ни разу не встречал человека, который пробовал хинин. Практически все мы знаем вкус аспирина. Лучше всего для описания вкуса хинина подходит «такой же горький, как лимон».

Какое бы определение ни выбрали, вы постоянно стараетесь избежать слова «горький». Миллионы людей пьют горькое пиво, потому что считают, что у него лучше вкус. Я ни разу в жизни еще не встречал человека, который бы ел аспирин только потому, что у него приятный вкус.

Я горжусь тем, что учусь на собственных ошибках. Когда я заказал однажды за ланчем для всех по пинте горького пива, то попросил бармена налить его в прямые прозрачные стаканы, а не в большие кружки с ручками. Второй раз меня уже не проведешь. Когда я раздал всем по пиву, то на меня все как-то косо посмотрели, как тогда, когда я угощал всех мягким пивом. Любители горького пива хотели, чтобы оно было налито в кружку. Как же привередливы порой бывают люди! Но вскоре и я научился пить мягкое пиво из прозрачных стаканов, а горькое – из специальных кружек.

По особым случаям, когда у отца было приподнятое настроение, они с друзьями выпивали пинту мягкого и пинту горького пива одновременно. Я никогда еще не пробовал пиво в таком сочетании. Вы подумаете, что мне не нравится смешивать их? Нет, я просто не знаю, из чего пить этот коктейль – из прямого стакана или из кружки?

За одной пинтой горького пива во время ланча следовала вторая, третья, и все шло прекрасно. Я полгода работал в главном офисе фирмы «Пит, Марвик, Митчелл и компания», вместе со мной работал менеджером человек по имени Маршалл, который всегда приходил на работу с опозданием, весь опухший и с неприятным запахом изо рта. Он постоянно что-то бормотал себе под нос, пока не наступал обеденный перерыв. Уходил на ланч и возвращался через несколько часов, и состояние у него было еще хуже, чем утром. Всем было ясно, что мистер Маршалл только позорит компанию своим поведением. Я не понимал, почему его

до сих пор не уволили, может, причина была в его прошлых заслугах?

Все, кто имел несчастье оказаться в алкогольной зависимости, знают, что невозможно оценить степень своего нравственного падения. Разве я когда-нибудь задумывался о том, что в будущем стану таким же, как этот мистер Маршалл? Такая мысль мне даже в голову не могла прийти. Конечно, было время, когда я уходил в тяжелейшие загулы, но каждый раз мне было настолько жутко, что я моментально трезвел и не притрагивался к бутылке месяцами. Помимо традиционных вечеринок на Рождество, не могу припомнить, когда еще я был не в состоянии справляться со своими рабочими обязанностями. Каждый по-своему понимает выражение «быть не в состоянии». Когда я выпивал несколько бокалов спиртного за обедом, я знал, что после обеда меня ждут дела, которые не требуют особенной концентрации внимания.

Некоторые компании, в которых я работал, давали своим служащим хорошую надбавку за обеды, чем я обычно и пользовался. Когда я не пил спиртного за обедом, то не испытывал никакого дискомфорта или чувства, что мне чего-то не хватает. Одно время я пил только после работы с коллегами. У меня все еще не было ощущения, что алкоголь мне приносит какое-то особенное удовольствие. Главным достоинством спиртного было то, что он создавал настроение в компании. А по выходным я мог полностью отдаться моей настоящей страсти – игре в гольф.

Когда я только начинал заниматься гольфом, после игры я сразу шел домой, где меня ждал воскресный ужин, пока однажды не услышал следующее:

– Разве ты не собираешься угостить меня выпивкой? Ладно тебе, не будь таким занудой. В конце концов, ты же выиграл у меня деньги!

Я едва мог позволить себе оплатить игру в гольф, не говоря уже о том, чтобы угостить этого старикана, который сделал мне это ехидное замечание. Но как мог новый член клуба проигнорировать подобный намек, особенно когда он исходил из уст директора клуба? Конечно, он бы обиделся, если бы я не сделал ответный жест и не дал ему отыграться.

Не помню, в какой момент я решил после каждого матча пропускать по стаканчику, но очень скоро это превратилось в традицию. Иногда я оставался, чтобы сыграть партию в бильярд. Зимой, перед тем как сделать первый удар по мячу в гольфе, я вместе с другими игроками пропускал по паре бокалов бренди, чтобы улучшить циркуляцию крови. Мои партнеры были

крепкими игроками, и мы продолжили эту традицию и летом. Если у меня выдавался неудачный раунд, я выпивал еще бокал и еще. Каким-то непонятным образом количество неудачных раундов начинало заметно увеличиваться. Я никак не мог понять почему, ведь раньше, когда я только вступил в клуб, мне даже удалось выиграть несколько соревнований.

Некоторые молодые люди носили с собой фляжки со спиртным. Я дал себе слово, что никогда не заведу такую фляжку: это был бы первый шаг к алкоголизму. Но моя дочь как-то подарила мне такую фляжку на день рождения. Фляжка была очень красивая, серебряная, и на ней были выгравированы мои инициалы. Я не мог обидеть свою дочь тем, что не стал бы пользоваться ее подарком. В итоге она оказалась очень полезной; не представляю, как я мог обходиться без нее раньше, и хотя выглядела она очень изящно, у нее имелся недостаток – она была несколько маловата. Мне было приятно предложить выпить из нее своим знакомым. К моему удивлению, у некоторых из более молодых моих коллег не было такой фляжки, а те, у кого она была, не могли настолько свободно ею распоряжаться. По какой-то необъяснимой причине моя фляжка оказывалась пустой раньше всех. И я придумал, как решить эту проблему, – купил фляжку побольше.

Я всегда презирал этих стариканов, с тех пор, как только вступил в этот гольф-клуб, и считал их грубыми, противными и раздражительными особами, с огромными носами и пустыми глазами, которые очень подходили к их общему облику. Они всегда сидели где-то в сторонке, потягивая виски или воду.

Единственное, чем они могли привлечь к себе внимание, – это редкие случаи, когда им удавалось поймать официанта с поличным, когда тот наполнял их стакан пивом «Бэлз» вместо «Тичерз» или наоборот. Они всегда поднимали из-за этого такую шумиху, что можно было подумать, вместо пива им подали яд. Когда я задумывался над этим, мне очень хотелось, чтобы вместо пива в стакане действительно был яд. И я даже не замечал, как постепенно сам превращался в такого же мерзкого, противного старикана.

После краха компании Lines Bros у меня изменилось отношение к выпивке, и мы с Джойс перевернули новую страничку в нашей совместной жизни. Мы были очень заняты созданием собственного бизнеса, а затем восстановлением и ремонтом разрушенных домов, поэтому у нас даже не возникало мысли выпить по рюмочке за обедом. К концу дня мы были обычно настолько измотаны, что единственной радостью для нас было развалиться на диване и посмотреть телевизор. Иногда я

посещал гольф-клуб, обычно играл партию, после чего всегда шел домой, где меня ждала Джойс. Меня совершенно не тянуло задержаться и пропустить по стаканчику в пабе с другими игроками. Нашим единственным развлечением были походы в какой-нибудь в ресторан с друзьями. К тому моменту я считал себя одним из «нормальных» людей, в меру употребляющих спиртное, поскольку я позволял себе только бокал вина за ужином. Но, сказать по правде, я выпивал больше, нежели один бокал. Мое пристрастие к спиртному измерялось, скорее, бутылками. Джойс редко выпивала больше одного бокала, да и тот она часто разбавляла лимонадом. Я убежден, что она употребляла спиртное только для того, чтобы окружающие не чувствовали себя неловко, видя ее воздержание.

Вы, наверное, замечали, что во всех голливудских фильмах в каждом номере отеля или в квартире всегда имеется бар, доверху наполненный спиртными напитками. Полагаю, что это один из атрибутов, говорящих об успешной жизни владельца, его особом вкусе и шике. Такие атрибуты прочно укореняются в нашем мозгу. В некоторых домах, которые мы восстанавливали, нам попадались уголки, слишком маленькие, чтобы что-то вместить, поэтому мы превращали их в бар. В доме на Рейнз Парк был один такой укромный уголок, который мы превратили в роскошный бар с панелями из красного дерева. Поскольку предполагалось, что это будет наш дом, а также первая клиника «Легкий способ», друзья завалили нас подарками для обустройства интерьера, и в том числе подарили машину-автомат для разлива напитков и выдачи стаканчиков. Как вы заполняете холодильник продуктами, так наполняете бар выпивкой. Я всегда следил за тем, чтобы бар был забит до отказа. Мы могли себе это позволить, в отличие от моих родителей, которые покупали в дом спиртное только на Рождество.

Как это ни парадоксально, но успех «Легкого способа» привел к тому, что я снова скатился на дно в результате алкогольной зависимости. Общаясь с курильщиками по 10 часов в день, я под конец сеанса испытывал чувство облегчения от того, что через несколько минут смогу промочить горло глотком старого доброго виски.

Если передо мной поставить открытую коробку шоколадных конфет, я жадно съем все конфеты; но если передо мной не будет этой коробки, то я не вспомню о шоколаде. «Так какой вред в том, что я выпью одну рюмку спиртного?» – успокаивал я себя. Но мне следовало бы знать, что я буду чувствовать себя как ребенок, который попал в кондитерскую лавку и не может не соблазниться и не отведать пирожных, которые выставлены на витрине.

Выпивка была рядом, стоило лишь протянуть к ней руку. И я попался в типичную алкогольную ловушку:

– Я отработал целый день и заслужил вознаграждение. Мне хочется пропустить стаканчик. Только один, вы же понимаете.

– Но вы же прекрасно знаете, что алкоголь вреден для здоровья.

– Да, я знаю, но какой может быть вред из-за одного стаканчика, всего лишь одного?

– Никакого. Но вы же этим не ограничитесь?

Алкоголь провоцирует жажду. Вы чувствуете это и мысленно говорите себе, что нужно выпить еще. Но ваш разум противится этому, заявляя вам:

– Я же говорил тебе, что ты не ограничишься одним стаканом.

Но после первого стакана спиртного наступает опьянение, которое не позволяет вам задуматься о последствиях, и постепенно вы теряете контроль и сдаетесь. Дин Мартин прекрасно описал ситуацию, в которой находится пьющий человек: «Мне нужно пропустить стаканчик. Только один, который сделает из меня нового человека. И этот “новый человек” во мне тоже захочет пропустить стаканчик».

Такова природа этого зверя. Я и не заметил, как однажды весь вечер не отрывался от рюмки. У меня не было на тот момент ни проблем, ни стресса. Все у меня в жизни складывалось как нельзя лучше. И хотя я полностью понимал природу алкогольной ловушки, я не считал, что у меня с этим были проблемы. Я мог вырваться, когда пожелаю! Вот настолько сильно было во мне желание не принимать действительность как она есть.

«Легкий способ» основывался на недопустимости замены привязанности к никотину чем-то другим – например, едой, жевательной резинкой, выпивкой или медикаментозной заменой никотина. Точно так же вам не надо искать другую болезнь, чтобы заменить мучающий вас приступ гриппа. Такого рода замены только подкрепляют иллюзию, что вы чем-то жертвуете, тем более потом эта замена превращается в новую мучительную проблему. Было ли мое пристрастие к алкоголю своего рода заменой никотину? Вовсе нет. Когда я был курильщиком, мне приходилось курить целый день. Если бы я решил заменить сигареты выпивкой, то мне пришлось бы пить весь день напролет!

У меня не было проблем с выпивкой, но Джойс убеждена, что проблемы были. Когда бы ни возникал вопрос о спиртном, она всегда говорила:

– Ты мне говоришь, что у алкоголя нет никаких плюсов. Если ты действительно так считаешь, тогда почему же ты не

выпускаешь из рук рюмку каждый вечер?

Я ей отвечал:

– Ты думаешь, нет никаких положительных моментов в употреблении алкоголя?

Она часто соглашалась, что такие моменты были.

Тогда я спрашивал ее, почему она употребляет алкоголь. И ее ответ всегда был один и тот же:

– Чтобы поддержать компанию.

Такова была сила заблуждения. Джойс всегда подчеркивала, что я пил больше нее. Разве это не еще одно замаскированное проявление наркотической зависимости? Мы всегда знаем кого-то, кто гораздо глубже угодил в эту яму, чем мы, и убеждаем себя, что выберемся из нее до того, как достигнем подобного уровня нравственной деградации.

Правда состоит в том, что никто никогда не принимал решения навсегда стать курильщиком, или алкоголиком, или наркоманом, или рабом какой-нибудь другой зависимости. Никто из нас не испытывает потребности в этих наркотиках до тех пор, пока не угодит в ловушку. Природа любой наркотической зависимости такова, что она засасывает нас, как только мы оказываемся в ее власти. Я знал, что алкоголь не приносит пользы, но был твердо убежден, что он не представляет собой серьезной проблемы. Я действительно так считал, но до тех пор, пока не начал работать над «Легким способом бросить пить». И тогда я пришел к выводу, что это реальная проблема и ее масштабы не видны обычному человеку. Это заставило меня взглянуть на себя честно и без прикрас.

Моя методика выходит на международный уровень

В начале своей практики в Рейнз Парке я обнаружил, что национальная принадлежность курильщика влияет на то, насколько успешной будет его попытка бросить курить при помощи «Легкого способа». Пациенты из северных стран добивались, как правило, лучших результатов, чем пациенты-южане. Уровень успеха был очень высоким среди представителей скандинавских стран, немцев и голландцев, в то время как среди французов, итальянцев и испанцев дело обстояло значительно хуже. Мы задумались о возможных причинах этого несоответствия и пришли к выводу, что на юге к курению относятся гораздо терпимее, чем на севере, и это влияет на способность наших пациентов бросить курить. Кроме того, клиенты из северных стран лучше понимали английский язык.

Когда мы сравнили показатели успешного лечения среди носителей английского языка и владеющих английским как иностранным, мы обнаружили следующее различие. Клиенты из других стран, даже блестяще владеющие английским, как правило, воспринимали слова буквально и не улавливали их истинного значения. Очень трудно понять действительный смысл слов в чужом языке, особенно в таком сложном, как английский, содержащим огромное количество двусмысленностей и неясностей, и приходится полагаться только на свою личную способность улавливать тонкие нюансы значений. Неудивительно, что некоторым из наших иностранных клиентов приходилось стараться изо всех сил. Я помогал им как мог, но сознавал, что не смогу полностью преодолеть языковой барьер. Многие из этих клиентов проехали тысячи миль, чтобы попасть к нам на терапию, и мне было очень больно, когда они уезжали, явно не поняв до конца принципы «Легкого способа». Некоторые выглядели так, будто они потеряли свой последний шанс на спасение.

Моя главная задача всегда состояла в том, чтобы донести идею «Легкого способа» до каждого курящего человека. Под «Легким способом» я подразумеваю свою методику в том виде, как я ее задумал и разработал, а не упрощенный или иным образом измененный вариант. Когда «Легкий способ» еще только начинал развиваться, мы уже получали письма от наших бывших пациентов, заинтересованных в том, чтобы самим научиться проводить терапию. Очень скоро мы стали получать такие письма

и от иностранных пациентов, которые хотели открыть клиники в своих странах. Первый такой запрос, который мы восприняли серьезно, пришел от молодой жительницы Нидерландов по имени Эвелин де Муи, которая хотела открыть клинику у себя на родине. У меня было много сомнений по поводу перспектив «Легкого способа» в других странах, за исключением тех, в которых говорят на английском. Тем не менее профессиональный успех этой женщины, а также последующий перевод моей первой книги – она стала бестселлером номер один в Голландии – привели меня к мысли, что «Легкий способ» – это универсальная методика. Единственным условием является то, что ее должны представлять только те люди, которые правильно понимают принципы этой методики и способны точно сформулировать их на своем языке.

Эвелин была первой, и вскоре за ней последовали другие, так что к 2003 году открылись клиники в 19 странах за пределами Великобритании. У меня были серьезные сомнения в успехе продвижения «Легкого способа» в тех странах, где отношение к курению настолько терпимое, что оно считается нормой, и, естественно, задача терапевтов в этих странах была более сложной, чем там, где общество относится к курению негативно. Тем не менее, несмотря на малообещающие перспективы в таких странах, как Испания, Италия, Португалия, Эквадор и Колумбия, «Легкий способ» и там делает успехи.

Если у меня и могло остаться какое-то самомнение, которое было присуще мне раньше, по поводу моей значимости в продвижении моей методики, реальный успех «Легкого способа» значительно его ослабил. Главная причина этого – преданность людей, которые пропагандируют его. «Легкий способ» никогда не был просто товаром или услугой, которую можно купить или продать, и для того чтобы он эффективно действовал, его должны представлять люди, которые искренне в него верят и во всей полноте понимают его принципы. Это редкость для нашего мира, в котором сколько ты продаешь гораздо важнее, чем то, что ты продаешь. Несмотря на расстояние, разделяющее их, терапевты, которые составляют организацию «Легкий способ», – очень сплоченная группа, потому что у них общие цели и ценности. А с появлением электронной почты больше нет преград, чтобы постоянно общаться и делиться информацией. У нас теперь есть должность главы по бизнес-развитию, этот человек поддерживает связь между клиниками и наблюдает за результатами их деятельности, чтобы быть уверенными, что «Легкий способ» продолжает работать в соответствии со своим названием.

Мне подсказали, что распространению «Легкого способа»

очень сильно способствует то, что ко мне за помощью обращается много знаменитых людей. И действительно, список клиентов впечатляет: Марти Кейн, Патрик Карджил, Джонни Кэш, Кристофер Казинов, Джули Кристи, Фиш, Фредерик Форсайт, Эмма Фрейд, Лэсли Грэнтэм, Робин Джекмен, Мэттью Келли, Марк Нопфлер, Рула Ленска, Ян Максвелл, Джон Каугар Мелленкемп, Дженни Мюррей, Джон Сешенс, Нина Симоне, Дэнис Уотермен, Руби Вэкс и Сюзанна Йорк, – если назвать только немногих из них.

Все они приходили либо по своему собственному решению, либо по рекомендации других. Сеансы терапии с ними были в целом малопримечательны: мы садились и беседовали четыре часа, и после этого я больше их не встречал и не получал от них вестей, разве что видел их по телевизору или слышал на радио, иногда приходили письма с благодарностями.

Самый большой сюрприз, который мне преподнесла знаменитость, не имел никакого отношения к проблеме курения. Несколько раз за время нашего сеанса Рула Ленска говорила, что я кого-то ей напоминаю, но она не может точно вспомнить кого. В конце концов ей это удалось, и она взволнованно вскрикнула: «Вспомнила!» Я уже приготовился к неизбежному сравнению с Мэттом Монро и был очень озадачен, когда она произнесла: «На Чарльтона Хэстона!» Ее сосед и коллега-актер Дэнис Уотермен разразился громким хохотом. При самом богатом воображении я вряд ли могу показаться похожим на Чарльтона Хэстона, даже если сравнивать меня с тем, каким он стал сейчас, спустя 30 лет с того времени, когда он был Беном Хёром. Этот комплимент продолжает оставаться самым лестным из всех, которые я получал.

Кстати, встреча с Дэнисом воскресила в моей памяти дни, когда я учился в вэндсвортской средней школе и мне выпало несчастье быть противником его брата, Питера, на боксерском ринге. Через несколько лет после того, как он разбил меня в пух и прах, Питер стал чемпионом Великобритании и Европы во втором полусреднем весе.

Я всегда нервничал, когда должна была прийти знаменитость, особенно вначале, потому что думал, что за каждым громким именем скрывается примадонна, которая изо всех сил будет пытаться проявить себя. Постепенно чувство ответственности заменило эту подозрительность. Я знал, что если помогу знаменитости бросить курить, наш общий успех ускорит распространение информации о «Легком способе». Когда ко мне записалась Руби Вэкс, я не спал несколько ночей перед нашей встречей. Хотя я был ее поклонником, меня ужасала мысль, что я

не смогу ей помочь, если она не позволит мне сказать ни одного слова. Мне не следовало беспокоиться. Оказалось, что она идеальный пациент. Она выглядела расслабленной – и я тоже расслабился, – внимательно слушала все, что я говорил, и только изредка задавала вопросы – и они были по существу, – когда мне не удавалось ясно выразиться. Вот уже много лет она является сторонником нашего дела, и я очень ей за это благодарен.

Большинство знаменитостей, которым я помог, производили впечатление умных, восприимчивых людей, и в некоторых случаях они были совершенно не похожи на образ, который создавали на экране или сцене. Когда Джонни Кэш – певец, которым я очень давно восхищался, – попросил меня приехать в Шеффилд, где он давал концерт, я почувствовал, что мне оказана большая честь, и был очень рад, но в то же время его звездность вселяла нешуточный ужас. Этот человек был легендой. Восхищение рассеялось сразу, как только я попал в его номер в гостинице. Он выглядел ужасно, его голос был больным. Сложно было поверить, что он может выступать в таком тяжелом состоянии.

Я задал ему вопрос, который задаю всем своим пациентам:

– Что побудило вас бросить курить сейчас?

Он ответил:

– Я знаю, что курение убивает меня уже много лет. Но решение я принял после одного из моих недавних выступлений. Мы с группой сидели, выпивали и болтали, и у меня кончились сигареты. Ребята предлагали мне сигареты, но без своих собственных я чувствовал себя как будто без одежды. Я предложил одному парню продать мне его пачку, но она была у него последней, и он не хотел ее продавать. Я предложил ему 100 долларов. Я не хотел покрасоваться, просто мне были нужны свои собственные сигареты. Он ответил: «Не нужны мне твои 100 долларов. Если тебе так уж нужны эти сигареты, забирай». Все смотрели на меня как на сумасшедшего. Этот случай заставил меня понять, какую власть приобрели надо мной сигареты.

Джонни порекомендовал меня своим друзьям, которые прилетели из США и многих других стран, чтобы посетить нашу клинику. Один из них, музыкант Джон Каугар Мелленкемп, был вынужден изменить свои планы в последнюю минуту и не смог попасть в Лондон. Вместо этого он предложил, чтобы Джойс и я вылетели «Конкордом» в Нью-Йорк, где мы и встретились.

В июне 2003 года, когда спросили его мнение по поводу смерти от рака Джорджа Харрисона, Джон Мелленкемп ответил:

– Курение – это дрянь. Я ненавижу курить. Я хотел бы бросить курить сегодня же, но я слаб. Что вы хотите, чтобы я сказал?

Поражения всегда ранят. Но некоторые поражения ранят больнее, чем другие.

Однажды утром Джойс прервала сеанс терапии в группе и попросила меня выйти из кабинета. Это было впервые. Если сеанс начался, он длился беспрерывно до конца. Было видно, что Джойс волнуется. Мне было интересно, что за неотложное событие могло произойти.

Она сказала:

– На телефоне секретарь Кэрри Пэкера. Он предлагает заплатить тебе 10 тысяч фунтов, если ты поможешь ему бросить курить на месяц!

Даже сегодня это – большая сумма денег. В то время она казалась значительно большей.

Я ответил:

– Отлично! Так в чем проблема?

Проблема заключалась в том, что австралийский медиамагнат не хотел приезжать к нам в клинику. Он хотел, чтобы я провел курс лечения в его гостиничном номере. Более того, он хотел, чтобы я сделал это немедленно. За этим последовала одна из тех забавных ситуаций, невольным участником которых я часто становился, когда работал в компании Tri-ang. Вы просите вашего секретаря соединить вас с мистером Икс. Секретарь мистера Икс спрашивает: «Кто ему звонит?» – и, получив ответ, произносит: «Хорошо, соединяйте с мистером Карром». Мой секретарь отвечает: «Я не могу, сначала вы должны соединить с мистером Икс». За этим следует состязание двух секретарей по поводу того, чей босс важнее. Для них это очень важно, потому что их собственный статус зависит от исхода этого состязания. А тем временем и я, и мистер Икс недоумеваем, почему телефонная связь настолько перегружена. Мне понадобились годы, чтобы выяснить причину.

Вернемся к Кэрри Пэкеру. Получить этот звонок было очень неожиданно и приятно. Несколько лет назад, в 1989 году, он сделал попытку перехватить руководство компанией British American Tobacco с целью во всю мощь развернуть бизнес в странах третьего мира. К счастью, эта попытка не удалась. В странах, где и без того бушуют бесчисленные болезни, как естественные, так и вызванные человеком, деятельность крупной табачной компании, которая могла бы спровоцировать толчок дальнейшего усугубления ситуации, не лучший способ помочь жителям этих стран. Я счел хорошим знаком, что Пэкер, человек с репутацией заядлого курильщика, решил заняться этой своей проблемой.

Я попросил Джойс позвонить его секретарю и объяснить, что

я сейчас работаю с пациентами, после этого у меня еще один групповой сеанс и я свяжусь с ним, как только закончу его. Я добавил также, что у Пэкера будет гораздо больше шансов на успех, если он приедет к нам в клинику.

Секретарь Пэкера перезвонил с вопросом:

– Мистер Пэкер хочет знать, сколько эти люди вам платят?

До этого момента я восхищался Кэрри Пэкером. Но меня задела мысль, что за деньги можно купить все и всех. Я попросил Джойс сказать ему, что пусть он не разыгрывает комедию и катится на все четыре стороны.

Джойс уговаривала меня:

– Аллен, один-единственный раз в жизни усмири свою гордость. Глупо отказываться от возможности заработать 10 тысяч фунтов!

Я уступил, и она договорилась с секретарем Пэкера о нашей встрече. Вечером, отработав к этому времени уже восемь часов, я поехал к нему в гостиницу. Если вы думаете, что перспектива заработать 10 тысяч фунтов улучшала мое настроение, вы ошибаетесь. У меня уже было несколько причин быть уверенным, что я не смогу помочь Кэрри Пэкеру бросить курить хотя бы на один день, не говоря о месяце.

Во-первых, проводить лечение не в клинике равносильно тому, чтобы попросить хирурга удалить аппендицит в местном баре, а не в операционной. Во-вторых, занятие с ним не будет полным. У него будет время только на сокращенный вариант терапии, и я понятия не имел, насколько это сможет быть эффективным. В-третьих, после двух проведенных полноценных занятий с пациентами я чувствовал себя выжатым в буквальном смысле слова и не мог быть в хорошей форме, особенно жарким летним днем. Мы объяснили Пэкеру все эти отрицательные моменты, но он не счел их важными или заслуживающими внимания. Если это было свидетельством широты его взглядов, то ничего хорошего оно не предвещало. Итак, я отправился на сеанс, чувствуя себя физически и морально выдохшимся, недовольным ситуацией в целом и собой за то, что согласился потакать капризам богатого человека.

Когда я добрался до его номера, меня встретила чрезвычайно привлекательная молодая женщина, длинные ноги которой выгодно подчеркивала коротенькая мини-юбка. Едва я вошел в номер, тут же получил указание ждать. Я увидел крупного мужчину, растянувшегося на диване, который одновременно давал указания двум секретарям и смотрел прямое включение теннисного турнира в Уимблдоне. Я был бы очень признателен, если бы мое присутствие заметили, и еще более признателен,

если бы мне предложили что-нибудь освежающее после трудной поездки. Я был таким же потным, как спортсмены, которые сражались на экране телевизора.

В углу комнаты я заметил расставленные на столе напитки и, не обращаясь ни к кому конкретно, спросил, могу ли я выпить стакан воды. Волнообразное движение руки с дивана я воспринял как разрешение. Пока я пил воду, Пэкер продолжал что-то диктовать и смотреть телевизор. Прошло еще несколько минут, и я больше не мог молчать. Я вмешался и сказал, что если мы не начнем сеанс терапии немедленно, вообще нет смысла его начинать.

Пэкер тут же отпустил обеих секретарш, осталась только одна женщина, которая открыла мне дверь; оказалось, что она и назначила нашу встречу. Она была молодой и очень привлекательной. Как и ее босс, она тоже хотела бросить курить. Я выдвинул стул. Она села прямо напротив меня, и оказалось, что длина ее ног превосходит ту, что была продемонстрирована до этого. В любое другое время я бы по достоинству оценил это зрелище. Но в этот раз я предпочел бы не отвлекаться.

Кэрри продолжал лежать на диване и смотреть теннис. Я сказал, что телевизор мешает.

– Что? Я не могу посмотреть теннис?

Секретарша выключила телевизор и сказала, чтобы он замолчал и нормально сел. Без единого звука он выполнил ее команду, и сеанс начался.

Я всегда начинаю с того, что спрашиваю пациентов, можно ли называть их по имени. Из 25 тысяч человек, которых я консультировал лично, только один человек однажды не согласился. Это была милая пожилая леди, которая самым любезным образом спросила, не могу ли я называть ее по фамилии мужа. У меня не было и тени сомнения, задать ли этот вопрос подданному страны, которая гордится своим дружелюбием и неофициозностью. В конце концов, это мы, британцы, считаемся поклонниками формальностей.

К моему изумлению, он начал обдумывать мой вопрос, как будто это была сложная бизнес-сделка, поэтому мне пришлось избегать обращаться к нему по имени. Было бы лучше, если бы я прочитал откровенную биографию издателя и богача Роберта Максвелла до встречи с мистером Пэкером. Эта книга дала бы мне ценную информацию о множестве маленьких хитростей, к которым прибегают могущественные люди для того, чтобы поддерживать уважение к себе и поставить остальных на место.

Вскоре я понял, что он не воспринимает ни одного слова из нашего сеанса, потому что он снова и снова повторял: «Я не хочу

болеть!» Это скорее походило на мантру, которую он повторял с определенными интервалами. Я понял, что он платит мне не за то, чтобы я говорил ему то, что он и сам знает, – что курение убивает его здоровье. Очевидно, это было главной причиной, почему он хотел бросить курить, как и большинство курильщиков, но один страх быть больным не мог избавить его от дурной привычки. Иначе он уже это сделал бы.

К его чести, как только он принял это соображение и согласился, что ему следовало бы начать воспринимать то, что я ему говорю, он перестал пытаться управлять нашим общением. За полчаса до истечения полагавшихся двух часов сеанса он внезапно встал и перебил меня:

– Ты сделал свою работу. Я больше не курю.

Это была очень хорошая реакция, и в тот момент он действительно больше не курил, но мне нужно было удостовериться, что такой позитивный настрой продлится и после нашего сеанса и останется с ним на всю жизнь.

Я сказал:

– Я еще не закончил.

– Да хватит уже!

Потом он повернулся к секретарше и сказал:

– Так, курить мы теперь не можем. Что тогда будем делать?

Я как раз хотел объяснить, что очень важно не пытаться найти сигаретам замену, но не успел:

– Я знаю: мы отметим это бутылочкой пива!

Продолжать было бессмысленно. Он не воспринял бы ничего из того, что я мог сказать. Я собрал свои записи и вещи. Пока я делал это, услышал громкий глухой звук упавшей в мой портфель толстой пачки банкнот.

Всю дорогу обратно в Рейнз Парк меня сопровождал рой злых мыслей. К тому времени, как я вернулся домой, я чувствовал себя совершенно обессиленным и мысль о вознаграждении даже не приходила мне в голову, пока Джойс не спросила меня об этом, когда я рассказывал ей о нашей встрече с Пэкером. Вместе мы пересчитали пачку купюр: оказалось 5 тысяч. Я не мог не удивиться. Но в любом случае Пэкеру придется потребовать деньги обратно. Я никак не мог поверить, что после моей поездки он бросит курить.

Через несколько дней нам позвонила его секретарь: «Кэрри снова начал курить».

Это был единственный случай, когда известие о неудаче не было воспринято мной болезненно.

– Он хочет, чтобы вы снова приехали.

Я был готов попробовать еще раз, но только на условиях,

которые увеличат шансы на успех и позволят мне владеть собой.

Я сказал:

– Я с радостью встречусь с ним снова, но я не поеду к нему, чтобы не тратить зря ни свое, ни его время. Вам нужно записаться на прием в моей клинике.

Нечего и говорить, что он не приехал. Но и не потребовал назад своих денег. Впоследствии я узнал, что его девиз: «Никогда не жалуйся, никогда не объясняй».

Распространению «Легкого способа» во многом способствовали личные рекомендации пациентов. Однако в последние годы мы заметили, что увеличилось число людей, которые обращаются к нам в результате кампаний против курения, которые проводятся у них на работе. В начале нашей деятельности это было очень приятным сюрпризом, когда ко мне приходила группа людей из одной организации. Это только подтверждало, что я делаю все правильно. Но были ли это люди из брокерской компании, такой как Merrill Lynch, или из Вэндсвортской тюрьмы – опыт курения у них был удивительно схожим.

Все, кто прибегает к «Легкому способу», делают это по одной и той же причине, даже те люди, которых можно считать находящимися по другую сторону баррикад. Если к нам в клинику приходил начальник отдела маркетинга крупной и известной табачной компании, моей немедленной реакцией было подозрительное отношение к побудившим его мотивам. С чего бы ему приходить к нам на сеанс? Но оказывается, что он единственный член руководства своей компании, который до сих пор курит, и его коллеги оказывают на него давление, чтобы он бросил курить. Затем другие сотрудники из той же компании начинали записываться на прием. Вскоре становилось ясно, что, как и все остальные курильщики, эти люди хотят быть свободными. Мне кажется, это вполне логично. Если вы курите, рано или поздно вам захочется вырваться из ловушки, даже если вы зарабатываете на жизнь тем, что продаете сигареты.

Увеличение количества некурящих сотрудников стимулирует руководство к тому, чтобы заняться проблемой, которую создают курящие сотрудники, в масштабе всей фирмы. Было подсчитано, что курящий сотрудник тратит около 115 часов в год на перекуры, и продолжительность его больничного в год, по меньшей мере, на пять дней больше, чем у некурящего. Кроме того, среди курящих сотрудников на 34 процента выше уровень невыходов на работу, на 29 – риск производственных травм, на 40 – риск профессиональных травм и на 55 процентов – риск дисциплинарных взысканий. В целом, из-за одного курящего

сотрудника компания переплачивает более 2000 фунтов в год. В дополнение к финансовому стимулу существует и другая причина, чтобы побудить курящих сотрудников бросить курение, – компания хочет улучшить отношения в коллективе и положить конец разделению, которое обычно существует между курящими и некурящими сотрудниками. Неудивительно, что некурящих сотрудников возмущают дополнительные перерывы, которые устраивают их курящие коллеги, а также более высокий процент заболеваемости и невыходов на работу.

Многие компании обращаются к нам, чтобы помочь своим сотрудникам избавиться от курения, принимают программы по улучшению здоровья персонала. Сеансы терапии для них проводятся в нашей клинике, или у них на предприятии, или по согласованию в любом другом месте. Одним из первых известных бизнесменов, который сделал «Легкий способ» доступным для своих сотрудников, был сэр Ричард Брэнсон. Он убедился в эффективности нашей методики и с тех пор является убежденным нашим сторонником.

За последние несколько лет клиники «Легкий способ» начали консультировать корпоративных клиентов, среди них: Allied Dunbar, Bayer AG, BMW, BP, British Airways, Citibank, Credit Suisse, DHL, Du Pont, Ford, Guinness, Hewlett-Packard, Hilton Hotels, IBM, IKEA, Inland Revenue, JP Morgan, Levi Strauss, London Stock Exchange, Marks & Spencer, Microsoft, Mobil, Nestlé, O2, Pfizer, PPP Healthcare, Proctor & Gamble, Schweppes, Sony, Unilever и Woolworths.

Этот список продолжает расти. Интересно отметить, что корпоративный мир положительно относится к «Легкому способу». Причина успеха в том, что методика оказалась эффективной для большого количества сотрудников. Существует два других могущественных общественных института, которые поступили бы очень хорошо, если бы последовали примеру наших корпоративных клиентов.

Послание СМИ

Говорят, что не бывает плохой рекламы. Я должен бы согласиться с этим утверждением, так как мне посчастливилось часто появляться в прессе, на радио и телевидении. Когда я отошел от дел и передал Робину руководство клиникой, моим намерением было заняться распространением информации о «Легком способе». Я был уверен, что средства массовой информации станут в этом моим главным союзником.

Я всегда ужасно нервничаю перед интервью, и не потому, что боюсь показаться глупым или косноязычным. Просто у меня появляется великолепная возможность поделиться очень важной информацией, и я хочу использовать отведенное мне в эфире время с максимальной пользой. Волнение проявляется в том, что я теряю голос. Когда это случилось впервые, я был в такой панике, что лишился дара речи. Продолжалось это до момента, когда мы вышли в прямой эфир и волнение вдруг чудом прошло само. Причиной, конечно же, были нервы, и я уже не беспокоился, когда подобное случалось впоследствии. Я знал, что, как только окажусь в прямом эфире, все пройдет.

Когда я появился в студии для интервью с телеведущей Селиной Скотт, мои нервы расшалились сильнее обычного. Я боготворил ее точно так же, как подросток восхищается звездой кино или эстрады. Я был влюблен в ее образ и очень волновался по поводу предстоящей встречи. Обычно в студии вас встречает привлекательная молодая женщина, которая предлагает прохладительные напитки и вообще старается сделать все так, чтобы вы чувствовали себя комфортно до начала интервью. Молодая женщина, которая встретила меня на этот раз, была исключительно привлекательной блондинкой. Она была очень внимательна. Она представила меня продюсеру, директору и множеству других людей, которые имели отношение к программе. В полном смятении я обменялся со всеми любезностями. Я волновался и думал только о том, увижу ли Селину Скотт до начала интервью, и задал этот вопрос. Последовала самая длинная и тяжелая пауза в моей жизни. За исключением молодой женщины, все, включая Джойс, смотрели на меня с полным непониманием. Наконец молодая женщина сказала: «Селина Скотт – это я».

Я представлял себе Селину высокой и с волосами до плеч. Женщина же, которая стояла передо мной, была довольно маленького роста, и волосы у нее были короткие.

Я знаю, бывают такие случаи, когда чем решительнее жертва

пытается освободиться, тем надежнее она оказывается в ловушке. В случае с Селиной Скотт чем отчаяннее я пытался спасти ситуацию, тем хуже она становилась. Бóльшую часть своей жизни я потратил на то, что делал ошибки, и я научился их исправлять. Но на этот раз ничего не смог сделать и чувствовал, что унизил себя таким грубым промахом.

Несмотря на неудачное начало, программа прошла очень хорошо. Селина действительно хотела добиться в интервью наилучшего результата для своих зрителей, и это само по себе заслуживает благодарности.

Неприятности иногда бывают на пользу дела, и закон подлости тоже иногда работает во благо. В моей жизни так бывало не раз. Интервью с Селиной Скотт, которого я ждал больше всего, оказалось самым трудным, зато другое интервью, которого я жутко боялся, стало одним из самых приятных. Это было интервью с Брайаном Хейсом на радиостанции Эл-би-си. Я прекрасно знал его передачу с телефонными звонками зрителей, потому что часто ее слушал. Я был очень плохого мнения о нем, поскольку видел в нем сторонника психологической техники, которую я называю «проявлять смирение перед теми, кто сильнее тебя, и демонстрировать власть в отношении тех, кто слабее». Слушать его программу было равносильно подслушиванию людей, занимающихся мазохизмом. Он разносил звонящих в пух и прах и выключал их из эфира до того, как они могли что-то сказать в свою защиту. Зачем я слушал его передачу, не могу сказать точно. Могу только предположить, что я надеялся на то, что однажды он будет наказан. Иногда я чувствовал себя до такой степени взбешенным, что бросался к телефону с намерением высказать ему свое мнение, но мне никогда не удавалось дозвониться. Когда я получил приглашение быть специальным гостем в его часовой программе, Джойс посоветовала мне отказаться:

– Ты не можешь к нему пойти. Ты знаешь, какую реакцию он у тебя вызывает.

Я был непреклонен. Я не мог пропустить такую великолепную возможность. Но когда пришло назначенное время, я оказался в подавленном состоянии и испытывал страх. По приезду в студию я напоминал ягненка из пословицы, который пришел на убой.

Оказалось, что мои страхи безосновательны. Брайан был олицетворением обаяния и вежливости, настоящий профессионал. Он даже нашел время обсудить со мной мою методику до начала программы и, кажется, быстро понял ее принципы. Когда пришло время звонков слушателей, он не стал подавлять нас своими высказываниями и замечаниями, чего я

очень опасался. У него была удивительная способность быстро вычислить слушателя, который зря тратил эфирное время, и еще быстрее с ним распрощаться. И он не выносил глупых людей, как и я. Я побывал у Брайана на интервью несколько раз, и при каждом случае он был очень конструктивным и приносил большую пользу нашему делу.

Один из самых неприятных моментов в ходе интервью в прямом эфире состоит в том, что вас редко предупреждают о вопросах, которые будут задавать. Боб Харрис с радиостанции Эл-би-си нарушил это правило. Интервью проходило после полуночи. Я был очень уставшим после долгого дня, в течение которого помогал людям избавиться от дурной привычки. Во время рекламной паузы, перед тем как меня представить, Боб сказал: «Предлагаю начать с вопроса об истории курения и о том, какие химические вещества табачные компании добавляют в свои сигареты».

Я объяснил, что об истории курения знаю не больше, чем любой другой человек, и также не имею ни малейшего понятия о том, какие химические вещества добавляются в сигареты. Я хорошо знаю только о том, что я открыл способ, благодаря которому любой человек может бросить курить легко, немедленно и навсегда.

Мне стало значительно легче от того, что мы обсудили этот вопрос до выхода в прямой эфир. Я сидел в кресле и был уверен, что мне не придется ударить в грязь лицом. Боб начал свое вступление: «Сегодня у меня в гостях Аллен Карр, эксперт по проблеме курения. Аллен, начните с краткого рассказа об истории курения и скажите, какие химические вещества табачные компании добавляют в свои сигареты».

Как только я оправился от шока, меня разобрало желание выпалить: «Что ты за идиот? Я же только что объяснил, что не знаю истории курения. Я знаю только, как помочь людям быстро бросить курить. Зачем задавать вопрос, на который я не могу ответить?»

Жаль, но мне не хватило смелости сказать именно это. Думаю, слушателям бы понравилось. Но я так не сказал. Вместо этого я воспользовался советом из сборника ухищрений политиков и ответил: «Я уверен, что история курения, а также химические вещества, которые разные табачные компании добавляют в свои сигареты, интересуют слушателей не больше, чем меня. Однако я думаю, что им было бы интересно послушать о том, ради чего радиостанция Эл-би-си сегодня пригласила меня сюда, – о том, как легко можно бросить курить».

Умение политиков уклоняться от ответов на вопросы,

называя их поверхностными, и затем переходить к ответу на тот вопрос, который они считают важным, оказалось очень полезным. Эфирное время стоит очень дорого, в большинстве случаев – особенно на телевидении – его считают не минутами, а секундами. Мне не хотелось тратить эти ценные секунды, отвечая на вопросы, которые не касались напрямую того, как бросить курить.

После интервью я чувствую себя выжатым и недовольным, потому что, как мне кажется, я мог бы дать более глубокие ответы на вопросы или допустил, на мой взгляд, какой-нибудь грубый промах. Я стараюсь получить записи своих интервью, но в течение нескольких дней после эфира не могу их смотреть или слушать. Когда я все-таки начинаю их анализировать, оказывается, они не так плохи, как я думал. Давать интервью то же самое, что играть в гольф: никогда не получается достичь совершенства, но стоит продолжать пытаться.

Было бы неплохо, если бы мне давали по пятерке за каждое интервью или передачу, на которые меня приглашают перед Национальным днем борьбы с курением. Любой уважающий себя курильщик подтвердит, что это единственный день в году, когда он выскажет твердый отказ бросить курить. В самом деле, люди, которые курят, будут курить в два раза больше и в два раза яростнее, потому что они устали от осуждения со стороны общества и особенно тех, кто не выкурил за свою жизнь и одной сигареты. Однако это единственный день в году, когда обязательно вспомнят о «Легком способе», точно так же благотворительные организации обязательно освещаются в СМИ в неделю благотворительности. Не стоит и говорить, что оставшуюся часть года о них никто не вспоминает, за исключением тех, чьи жизни зависят от благотворительности или посвящены ей.

Первый вопрос, который мне задают, никогда не меняется: «Почему вы решили бросить курить?» Он мог бы звучать и так: «Почему вы решили пригнуться, когда поняли, что кирпич вот-вот упадет вам на голову?» Этот вопрос задают с намерением побудить меня подробно рассказать об ужасных последствиях, к которым приводит курение, но главный вопрос тех, кого создатели передачи хотят проинформировать и кому хотят помочь, остается так и не заданным.

Вряд ли курильщикам надо напоминать, что курение приводит к саморазрушению – они это знают. Реакция большинства курильщиков на перечисление болезней, провоцируемых курением, – это поскорее дотянуться до кнопки и выключить телевизор. Я так и не смог объяснить создателям

программ, что главная проблема курения – это не взаимосвязь курения и рака легких. Эту связь обнаружили более полувека назад, и это известно всем, тем более тем, кто курит.

Действительно, не проходит и недели, чтобы не выяснили, что курение вызывает какую-нибудь новую болезнь. Почти во всех программах, в которых я принимал участие, внимание концентрировалось именно на этом аспекте, несмотря на упрямый факт, что разговор о болезнях не способствует тому, чтобы люди бросали курить. К сожалению, курение не считают настолько важной проблемой, чтобы относиться к ней всерьез и предоставлять достаточно времени в прямом эфире, чтобы тщательно ее обсуждать. В этом отношении самыми неприятными являются передачи, в которых все сводится к тому, что звезда-телеведущий купается в аплодисментах аудитории. Многие такие передачи всего лишь средство покрасоваться – и для ведущих, и для участников. Эти передачи, хотя кажется, что они основательно подготовлены, и предполагается, что обращены к широкой аудитории, даже поверхностно не затрагивают проблемы. Это происходит потому, что 90 процентов эфирного времени тратится на то, как участники передачи рассказывают, что бросить курить невозможно, либо в мельчайших подробностях описывают, как они это сделали. Каждый имеет свое мнение, даже если в нем нет ничего, кроме прописных истин. Часто я сидел на таких передачах и думал: «Зачем они меня сюда пригласили? Стал бы нейрохирург сидеть и слушать советы людей, которые ничего не знают о предмете?» В случае с нейрохирургией признается, что есть эксперты, а есть обычные люди. В случае же с проблемой курения каждый считает себя экспертом, даже люди, которые никогда не курили.

Однажды телеканал TV-AM решил провести большую кампанию против курения за неделю до Национального дня борьбы с курением, и они попросили меня принять в ней участие. Этой кампанией руководил Пол Рейзен. Я воодушевился. Это была прекрасная возможность, которой я долго ждал. Я помог, по крайней мере, дюжине сотрудников TV-AM успешно бросить курить, и Пол Рейзен был одним из них. Он объяснил, что каждый день они будут освещать разные способы бросить курить и он хотел бы рассказать о моей клинике в последний день. Я сказал:

– Пол, ты лично убедился в том, что по моей системе бросить курить легко. Почему ты не отдашь мне всю неделю? Я бы запустил такую кампанию, что в результате весь мир бросил бы курить.

Он ответил:

– Некоторые люди не могут бросить курить легким способом.

Им нужно сделать это потруднее.

Я начал объяснять, что, если люди не могут достичь своей цели легким способом, вряд ли их шансы увеличатся, если они прибегнут к более трудным способам. Он прервал меня:

– В любом случае, часть кампании мы проведем в США и будем изучать их опыт. Они всегда опережают нас лет на пятнадцать.

Он был прав. США действительно опережают нас лет на пятнадцать в большинстве случаев, но на этот раз все было не так. «Легкий способ» на несколько световых лет опережает любой их метод. Иначе зачем бы люди со всего мира, включая США, прилетали в нашу клинику? Мне кажется, Пол думал, что американцы могут предложить лучший способ, но когда выяснилось, что это не так, можно было надеяться, что продюсеры настоят на пересмотре содержания программы.

Один из революционных способов, о которых Пол поведал своим зрителям, состоял в том, что курильщики сидели в палатке и распевали: «Мы бросим курить». На вопрос: «Как успехи?» – один из участников, который заплатил около тысячи долларов за такое «лечение», ответил: «За эти четыре дня я не выкурил ни одной сигареты и не могу дождаться, когда выйду отсюда и закурю!»

«Легкий способ» представили в последней передаче. Пол рассказал, как он посетил мою клинику, заплатил 85 фунтов, вышел оттуда через четыре часа уже некурящим и заявил, что бросить курить было легко. Благодаря такой рекламе я стал чувствовать себя увереннее. Но восторг быстро рассеялся, потому что он закончил передачу следующей фразой: «Но вам не обязательно платить 85 фунтов. Если вы действительно хотите бросить курить, вы можете сделать это сами».

Удастся ли человеку бросить курить, если он этого не хочет? Конечно, нет. Заявление Пола было основано на неправильном убеждении, что если вы хотите бросить курить, то вам это удастся. Если люди могут сделать это самостоятельно, почему же у них не получается? Почему ведущий сам обратился ко мне за помощью? Я бы понял его комментарий, если бы он бросил курить просто потому, что захотел этого. Но нет, для этого он потратил 85 фунтов и посетил мою клинику.

Большинство курящих людей должны найти ключ, чтобы отпереть дверь тюрьмы, в которой они находятся. Я потратил около 30 лет, отчаянно желая бросить курить, но одного желания было недостаточно. «Легкий способ» оказался тем ключом, который подарил мне свободу, как и миллионам других курильщиков.

После этой передачи число обращений ко мне увеличилось, но я так и не узнаю, сколько еще людей приняли совет ведущего за чистую монету и, как следствие, все еще остаются в ловушке.

Информационная сводка, подготовленная TV-AM для передачи, включала, как и следовало ожидать, такое диковинное приспособление для того, чтобы бросить курить, как браслет на запястье. Этот браслет состоял из небольшого округлого кусочка картона, приделанного к эластичной ленте, который нужно постоянно носить на руке. Всякий раз, когда вы захотите курить, нужно немного оттянуть картон и потом отпустить, что причинит вам боль. Это было удручающим напоминанием о том, как далеко в сторону готовы уйти создатели передачи и как сильно должна еще вырасти зависимость от никотина, чтобы ее признали бедствием, требующим серьезного подхода. Интересно, не придет ли кому-нибудь в голову предложить подобное приспособление наркоманам, употребляющим героин?

Вы сочтете меня мазохистом или величайшим в мире оптимистом, когда я вам скажу, что в 1992 году в Национальный день борьбы с курением я согласился появиться еще в одном шоу Пола Рейзена. Это была полуторачасовая буффонада на тему «как бросить курить» под названием «Последняя сигарета». Учитывая мой предшествующий опыт, мне не следовало приходить в восторг, но приманка была слишком соблазнительной: более пяти минут выступления на национальном телевидении. Мне нужно было разузнать подробнее о передаче. Оказывается, бóльшая часть времени была отдана известным музыкантам, комикам и прочим знаменитостям.

Как меня и просили, я покорно явился к восьми часам вечера. Оказалось, только за тем, чтобы узнать, что я не нужен до полуночи. Было бы чудом, если бы зрителям хватило терпения и выдержки ждать так долго. За кулисами передачи происходит много забавного. Я столкнулся с Джоном Степлтоном, ведущим передачи для потребителей, который тоже должен был появиться в шоу. Мы разговорились, и он рассказал мне, что посетил нашу клинику в Рейнз Парке девять месяцев назад и с тех пор больше не курит.

Причиной, которая привела Джона в нашу клинику, был рак его жены. Он всеми силами хотел поддержать ее и думал, что лучшим способом будет бросить курить. Он рассказал, что уже предпринимал попытку покончить с курением, но она не удалась. Это происходило в рамках кампании на телевидении, и, несомненно, миллионы зрителей следили за его успехами. Такие обстоятельства, кажется, должны были быть мощным стимулом, но их оказалось все-таки недостаточно.

Мне было интересно услышать, что Джон скажет зрителям. Я думал, он обязательно упомянет о «Легком способе» и о том, что проходил терапию. Когда пришло его время, он сказал, что своим успехом обязан раку жены. Конец. Я был в недоумении. Тот факт, что ему удалось бросить курить при помощи «Легкого способа», был очень значимым. Он мог рассказать всю историю целиком, включая то, что обращался к нам за помощью, и дать зрителям возможность самим сделать вывод, благодаря чему он смог избавиться от своей дурной привычки. Я не сомневаюсь, что причиной, почему он хотел бросить курить, было желание поддержать жену, но если это было настоящей причиной его успеха, то зачем он обратился ко мне за помощью? Мы, сторонники «Легкого способа», прекрасно знаем причины такого поведения.

Когда пациенты обращаются в нашу клинику, мы спрашиваем их, пробовали ли они другие методы бросить курить. Большинство говорят: «Нет». Во время сеанса терапии выясняется, что многие, включая тех, кто говорил «нет», уже обращались даже не к одному, а к нескольким «экспертам» и их методам. Также мы знаем, что многие бывшие пациенты, успешно бросившие курить после обращения в нашу клинику, не хотят, чтобы стало известно, что им для этого потребовалась помощь, и поэтому никому нас не рекомендуют. В обществе существует убеждение, что для того чтобы бросить курить, требуется сила воли, и поэтому те, кому для этого нужна помощь, считаются слабовольными. Никто не хочет быть причисленным к слабакам, чего проще всего избежать, если отрицать, что им потребовалась помощь. Легко можно понять, почему подобное отношение особенно характерно для публичных людей. Но это приносит и большой ущерб, поскольку помогает существованию одного из главных мифов о курении.

Я появился в эфире на этом шоу в полночь примерно на одну минуту, которую разделил с двумя другими так называемыми экспертами. Один из них был доктор, потративший драгоценные секунды на то, чтобы рассказать, какое удивительное вещество – никотин. Другой – очень приятная леди, дававшая советы, как бороться с тягой к никотину, которую испытывают курильщики, если бросают курить: по ее мнению, тяга к никотину преследует их всю жизнь.

Жизнь слишком коротка, чтобы позволять гордости преграждать дорогу возможностям. Я долгое время верил, что средства массовой информации способны донести правду о «Легком способе» до широкой аудитории, и поэтому не был готов отказываться от дальнейших предложений появляться на публике, которые мне иногда поступали. После того как шоу «Последняя

сигарета» прошло, не оставив следа, меня пригласили на передачу «Время—место», которую вел Джон Степлтон. Тема этой передачи была следующей: влияет ли курение родителей на то, будут ли их дети курить?

Я мог бы сказать авторам передачи, что курение родителей не имеет абсолютно никакого отношения к тому, будут ли их дети курить. Мой отец был заядлым курильщиком, и большинство моих братьев и сестер тоже курят. Я много лет думал, что потребность курить наследственная. При этом я абсолютно не учитывал влияния моей матери, которая не курила и была главой семьи. Когда я начал свою деятельность в клинике, я спрашивал каждого пациента, курят ли его родители. Если да, пациент обычно говорил: «Скорее всего, я начал курить, потому что мои родители курят». Если нет, ответ часто был таким: «Я начал курить из чувства протеста против родителей».

Программа была построена в невыносимо праведном ключе. Помимо бесов-искусителей, отобранных, кажется, специально для того, чтобы они служили мишенями для обвинений, я был окружен ханжами, в прошлом курильщиками, главным намерением которых было заставить тех, кто курит, чувствовать себя как можно более виноватыми. И эта передача оказалась упущенной возможностью, потому что акцент был сделан на неправильном понимании проблемы курения, а реальные трудности, которые возникают, когда человек пытается бросить курить, вообще не затрагивались. На ситуацию, в которой находятся сами курильщики, никто не обращал никакого внимания.

До начала программы я поговорил с несколькими родителями, которые курят, и попытался за то короткое время, которое у нас было, дать им как можно более подробный совет, как бросить курить. Они не были невежественными или безответственными людьми, как раз наоборот, как и большинство курящих родителей, они открыто признавали свою вину в том, что подают детям плохой пример.

Одна беременная девушка, которой был всего 21 год, особенно близко восприняла обвинение, что она подвергает риску здоровье своего неродившегося ребенка, потому что не бросила курить. Бедная девушка, в сущности, сама еще была ребенком. Она не специально попала в ловушку. Она курила не для того, чтобы убить своего ребенка. Она курила потому, что не знала, как бросить.

Во время рекламной паузы одна пара обратилась ко мне со словами: «Мы обдумали все, что вы сказали, и решили бросить курить». Они рассказали о своем решении Джону. Джон сообщил

об этом аудитории:

– У нас есть прекрасные новости! Терри и Стив, после всего, что они услышали на нашей передаче, заявили: «Все, мы бросаем курить». Вы первыми услышали это. Миллионы зрителей услышали это на нашей передаче. Терри и Стив больше не курят. В особенности я обращаю на это внимание жителей Броутона, Сэлфорда и северо-западной Англии.

Я и не ждал, что Джон упомянет, что мой разговор с этой парой поспособствовал их решению бросить курить. Еще до начала передачи он сказал мне, что не может упоминать о «Легком способе», потому что я беру вознаграждение за то, что помогаю бросить курить. Однако я удивился, что он посчитал нужным поставить в известность всех жителей северо-западной Англии о решении Терри и Стива, особенно если учесть его неудавшуюся попытку бросить курить, когда за ним наблюдали миллионы телезрителей. Чем больше вы давите на человека, чтобы он бросил курить, тем сильнее вы осложняете его задачу.

Я не сомневаюсь в том, что у большинства журналистов, которые считают своей святой обязанностью информировать общественность, благородные намерения. Мотивация их деятельности – служить правде и общественной пользе. Опыт общения с журналистами и прочими создателями общественного мнения, которые были ниже этого стандарта, у меня, к счастью, невелик. В целом, обо мне и «Легком способе» в средствах массовой информации рассказывали очень честно, что, как мне хотелось бы думать, было отражением нашей хорошей репутации и того, что нам удалось помочь очень многим людям. Обращаться в суд мне пришлось только один раз – когда Крис Эванс с радиостанции «Вирджин Радио» сообщил своим слушателям, что меня видели курящим.

Я думаю, он и представить не мог, какое волнение его высказывание вызовет у миллионов людей во всем мире, которые бросили курить благодаря «Легкому способу». Несколько дней подряд мой телефон звонил не переставая. Люди спрашивали меня, на что им надеяться, если даже я снова курю. Крис Эванс сделал свое заявление в июле 1999 года. В марте 2001 года он по решению суда возместил нам убытки и оплатил судебные издержки. Перед этим радиостанция «Вирджин Радио» передала в прямом эфире свои извинения. Я надеюсь, что все, кто слышал эту ложь, слышали и опровержение.

Крис Эванс, без сомнения, думал, что его замечание было очень забавным и развлечет радиослушателей. Люди не считают курение болезнью, поэтому кто может быть против того, чтобы подшутить над человеком, которого называют «гуру по борьбе с

курением» или «одиноким воином крестового похода против курения». Такие ярлыки означают, что меня считают чудаком или занудой. Я же считаю себя обычным человеком, который нашел средство для борьбы с курением. Если бы правительство и врачи признали курение болезнью, а «Легкий способ» – средством от нее, миллионы жизней и целое состояние, которое тратится людьми на лечение, были бы спасены. Мне интересно знать, что их останавливает?

Конкуренция с госучреждениями

Когда «Легкий способ» начал демонстрировать очевидные преимущества перед другими методами борьбы с курением, я решил, что люди, находящиеся у власти, – члены правительства, представители служб здравоохранения – начнут высказываться за его широкое применение на практике. После того как я в течение долгих лет пытался привлечь их внимание к моей методике, я пришел к заключению, что их позиция основывалась на факторах, не имеющих отношения к качественным показателям, которые продемонстрировали другие существующие методы борьбы с никотиновой зависимостью. Почему я так считаю?

У меня есть длительный опыт общения с представителями госучреждений, которых курение волновало лишь как аспект программы по здравоохранению и которые считали, что лечить от курения могут лишь профессиональные врачи.

Моя первая встреча с твердолобыми представителями медицины состоялась в Уортинге в начале 1990-х годов, когда местные органы здравоохранения пригласили меня выступить перед врачами-терапевтами и рассказать о методах борьбы с курением. На собрании присутствовали специалист по акупунктуре, гипнотерапевт, эксперт в области бихевиористской теории лечения, конечно же, представитель никотинзаменительной терапии и я.

В ходе своих презентаций выступающие подчеркивали трудности, с которыми сталкивается курильщик, пытаясь бросить курить, говорили о том, что для этого требуется огромная сила воли, и утверждали, что бросить курить можно при условии, что у него достаточно решимости, чтобы положить конец своим страданиям. Насколько мне помнится, ни один из выступающих не давал более 15 процентов гарантии на успех при применении своего метода.

Мне предстояло выступать последним. У меня не было уверенности, что мой «Легкий способ» произведет впечатление на врачей. Одна дама из Министерства здравоохранения, которая предложила мне выступить на этом собрании, уже сообщила всем присутствующим, что меня ей порекомендовали несколько ее хороших знакомых и что, как и им, ей удалось бросить курить. Представитель сторонников никотинзаменительной терапии (НЗТ) тоже честно признался перед аудиторией, что его жена бросила курить с помощью моей методики. Я обозначил преимущества «Легкого способа» перед другими методами борьбы с никотиновой зависимостью: никаких усилий над собой, никаких

заменителей или другой ерунды, никаких мук отвыкания от сигареты, никакого лишнего веса или мучительного переходного периода, никакого ощущения того, что праздник без сигареты – это не праздник и справиться со стрессом без сигареты невозможно. Более того, моя методика была недорогой, а в случае неудачи я давал гарантию вернуть деньги. Показатель успеха моего способа лечения составлял более 90 процентов.

По окончании выступления я предложил собравшимся задать свои вопросы. Тогда один мужчина из зала поднялся с места. Я посмотрел на него, ожидая, что он начнет опровергать высказанные мною идеи. Но он заявил, что не увидел, чем моя методика лучше других.

Меня огорчило отсутствие какого-либо интереса в его глазах, но его замечание меня несколько задело. И я высказал ему свое недовольство:

– Полагаю, вы прослушали тех же выступавших, что и я. Все они доказали, как это сложно – бросить курить, какая огромная сила воли для этого требуется, какой это длительный процесс и как при этом несчастливо и мучительно чувствуют себя курильщики. Они также допускали, что шансы бросить курить с помощью их методов невелики: составляют всего 15 процентов. Методика, которую я вам описал, позволяет быстро добиться желаемых результатов, закрепить их и к тому же сделать это очень просто, поскольку не надо для этого прилагать силу воли и прочие уловки. Более того, я гарантирую 90 процентов успешного исхода. Могу понять, почему вы оспариваете мои заявления, но мне совершенно не понятно, почему вы не видите разницы между моей методикой и тем, о чем шла речь в других выступлениях.

Этот врач ничего мне не ответил, и поскольку никто больше не собирался продолжать дискуссию, то мы удалились на перерыв. В течение этой небольшой передышки ко мне подошел еще один врач и сказал, что у меня, наверное, сложилось впечатление, что он и его коллега просто зашорены. Я был с ним согласен. Он объяснил мне, что помочь курильщику бросить курить – это одна из главных задач врача-терапевта, но у врача обычно бывает не так много времени, чтобы изучить другие возможные методы борьбы с никотиновой зависимостью, и гораздо легче прописать метод НЗТ. В любом случае спасти себя от курения может только сам курильщик, и если он игнорирует помощь врачей, то он сам в этом виноват.

Мой младший сын Ричард – врач. И поэтому мне кое-что было известно о том бремени ответственности, которое налагают на него ожидания пациента, о том, сколько ему приходится работать и как много бумаг нужно заполнить, поэтому

неудивительно, что многие врачи предпочитают потратить небольшое количество времени, которое у них есть, на то, чтобы помочь пациентам, не занимающимся намеренным разрушением своего здоровья. Часто случается, что врачи мало осведомлены о проблеме курения. Большинство из них совершенно не разбирается в преимуществах и недостатках того или иного способа борьбы с курением. Как бы это ни казалось парадоксально, но врачей принято считать экспертами в этой области. Люди думают, что врачи все знают. Во всех моих выступлениях на телевидении, где среди приглашенных гостей был врач, зрители обращались к нему в конце программы, если им нужна была помощь или они хотели получить какую-то информацию. Конечно, доктор часто рекомендовал никотиновую жвачку, и совершенно очевидно, что он выступал против меня, поскольку я пропагандировал свой «Легкий способ».

Помню, как во время записи одной из таких передач какой-то доктор повернулся ко мне и с укором сказал:

– Ты берешь с людей деньги за то, что помогаешь им бросить курить.

Я беру деньги за свою работу, как и любой другой человек, продающий свои услуги. И мне не за что извиняться. Если бы мы жили в стране, где основной валютой были булыжники, то мне бы пришлось собирать булыжники, как и всем остальным. Некоторое время спустя я узнал, что этому же доктору платили, чтобы он пропагандировал заменители никотина.

Реальность была такова, что врачи работали, имея очень ограниченный запас информации, полученный из государственных учреждений здравоохранения, которые в свою очередь придерживались той или иной политики в отношении курения. В некоторых учреждениях врачи просто рекламировали тот товар, который им поставляла фармацевтическая промышленность. В Великобритании Государственная служба здравоохранения тратит на одного курильщика около 1000 фунтов в месяц. Мы предложили наши услуги Трастовому фонду первой медицинской помощи при Государственной службе здравоохранения за 10 процентов этой суммы с дополнительной прибылью, получаемой по гарантии возврата денег, но нам отказали.

Со времени введения финансируемых государством программ по борьбе с курением только два метода получили поддержку в медицинских учреждениях: волевой метод и НЗТ.

Я не раз объяснял во многих учреждениях, почему волевой метод не дает желаемых результатов. «Никотинзаменительная терапия» звучит очень многообещающе и, по всей видимости,

предлагает способ избежать двух самых пагубных вымышленных последствий любой попытки бросить курить. Последователи первого мифа утверждают, что для того чтобы попытка увенчалась успехом, курильщик должен разбить сразу двух своих самых грозных врагов: саму привычку и ужасные физические боли, которые могут возникнуть в процессе отвыкания. Немногие боксеры могли побить легендарного Мохаммеда Али в его лучшие годы, а Рокки Марчиано так и закончил свою карьеру чемпиона мира в тяжелом весе непобежденным. Только дураку или сумасшедшему может прийти в голову мысль, чтобы сразиться одновременно с двумя Али или двумя Марчиано. Такие же причины неудач и у никотинзаменительной терапии. Курильщик сначала зависит от привычки тем, что он перестает курить, но продолжает вводить в организм никотин в форме жвачек, пластырей, спреев или пастилок. Как только привычка сломлена, он начинает испытывать муки отвыкания, постепенно снижающие его никотиновую зависимость.

Многие врачи, которые занимались лечением героиновой зависимости, спрашивали, можно ли вводить пациентам заменители типа метадона, который сам по себе может вызвать привыкание. Я же задавался вопросом, нужно ли давать пациентам заменители никотина? Разумеется, курильщикам не придется вдыхать табачный дым и содержащиеся в нем смолы, но они все еще будут продолжать поглощать вещество, которое вызывает зависимость. Забавно наблюдать, как представители власти и врачи, многие из которых согласны с мнением, что в основе курения лежит никотиновая зависимость, настаивают на запрете рекламы табачной продукции и вместе с тем согласны способствовать потреблению никотина, но в иной форме.

Метод НЗТ является одной из основных идей и источником огромных доходов представителей фармацевтической промышленности. Когда в 1970-х годах эта идея была впервые разработана одним из филиалов Шведской табачной компании, ее намеревались использовать на подводных лодках в качестве замены сигаретам, которые, по понятным причинам, на лодках было запрещено курить. Только в последние 20 лет она получила распространение как способ борьбы с курением. К сожалению, курильщики верят, что курение приносит им удовольствие, и поэтому совершенно логичным было для них испробовать НЗТ. Они не связывают свою зависимость с действием никотина на организм. Им также кажется, что они не в состоянии справиться с ужасными муками отвыкания, которыми сопровождается процесс отказа от никотина, и именно в этом, по мнению их создателей, состоит главная причина использования заменителей никотина.

Но лучше бы они честно и открыто признались, что цель НЗТ на самом деле состоит в том, чтобы бывшие курильщики вновь «подсели на никотин». Удивительно, но никто до сих пор не задумывался над термином никотинзаменительная терапия. Что здесь и на что заменяется? Конечно же, не никотин, как показывает самое тщательное изучение составов этих заменителей.

В наших клиниках нам встречались люди, которые использовали НЗТ, чтобы отучить себя от сигарет. Но все, чего им удалось добиться, это изменить способ проникновения никотина в организм. Вместо сигареты они теперь использовали пластыри, пастилки или жвачки. В некоторых случаях курильщики, которые применяли НЗТ, вновь начинали курить сигареты, и таким образом никотин попадал к ним в организм сразу по двум каналам.

Последний продукт, который появился на рынке, называется Zyban. В состав этих пилюль входит наркотик, который раньше использовался при лечении депрессии. Изменяя уровень содержания некоторых химических веществ в мозге, этот препарат, как утверждают, снимает эти симптомы отвыкания. Zyban продают по рецепту врача, и к нему прилагается специальная инструкция с противопоказаниями. Среди побочных эффектов указаны тошнота, рвота, боль в животе, бессонница, тремор, проблемы с концентрацией внимания, головная боль, головокружение, состояние тревоги, сыпь, потливость и расстройства вкусовых ощущений.

Отношения между крупными фармацевтическими компаниями и врачами за последние годы стали носить более упорядоченный характер по мере того, как развивалась культура употребления лекарственных средств. Под термином «культура употребления лекарственных средств» я подразумеваю то, что люди больше доверяют препаратам синтетического происхождения. Меня просто восхищает, какие виды лечения стали теперь доступны благодаря современным лекарственным технологиям. Однако использование подобных технологий в попытке заставить человека бросить курить – пустая трата времени и денег. Весной 2003 года производители препарата Zyban обратились в суд, когда Австралийский фармацевтический консультационный комитет по выплатам ввел новые методы контроля за лечением из расчета его стоимости и эффективности. Одна группа ученых сообщила, что, хотя наркотик, входящий в его состав, был прописан 10 процентам курильщиков в Австралии, этот факт никак не повлиял на количество курящих.

Курение везде считается проблемой, с которой надо бороться

с помощью медицины. Но это не так. Если бы это было правдой, то «Легкий способ» не стал бы успешным методом его излечения. Болезни, вызванные курением, должны лечиться при помощи медицины, но само курение и причины, толкающие человека на то, чтобы взяться за сигарету, не имеют к медицине никакого отношения.

Желание курильщика отказаться от сигарет рассматривается представителями фармацевтической промышленности как широкое поле для развития их бизнеса, поэтому они готовы охотно вкладывать деньги не только в исследования и развитие этого направления, но и в грамотно продуманную рекламную кампанию, как, например, финансирование проведения 10-й Международной конференции по табакокурению и его влиянию на здоровье человека. Я даже получил приглашение на эту конференцию, что было одной из тех случайностей, которые неоднократно происходили в моей жизни.

Однажды после интервью на канале Эл-би-си мне позвонил некий Тэд Томас – журналист, бизнесмен, долгое время проживший в Гонконге. Его поразила неопровержимая логика «Легкого способа». Потеряв в последнее время много близких друзей, умерших от болезней, связанных с курением, он спросил меня, не согласился бы я открыть клинику на его «второй родине».

Я был более чем счастлив принять такое предложение и, конечно, не мог упустить возможность донести до людей мой «Легкий способ», тем более я давно хотел побывать в Гонконге. Какое удивительное и радостное совпадение!

Нас с Джойс поселили в роскошном номере с видом на залив и обращались с нами по-королевски. Прошло несколько лет с того момента, как закончился срок британской аренды, и теперь остров снова принадлежит Китаю. Мы чувствовали себя как в далекие времена владычества Британской империи. Нам потакали во всех наших желаниях, и мы наслаждались каждой минутой пребывания в этом раю, особенно Джойс, которая за то время, пока мы там находились, умудрилась скупить по меньшей мере половину магазинов Стэнли Маркет. Даже «рабочий» аспект нашей поездки приносил нам удовольствие. Клиника располагалась в дополнительном крыле больницы им. Матильды, построенной на самой известной горе Гонконга. Вид оттуда открывался потрясающий, и я не мог бы придумать более подходящего места для того, чтобы помогать курильщикам и убеждать их, что им открывается новая, замечательная жизнь без табака.

Один из главных плюсов нашего визита в Гонконг заключался

в том, что я познакомился с доктором Джудит Маккей, директором Азиатского консультационного отдела по контролю за табачными изделиями, которая возглавляла крупнейшую кампанию по борьбе с курением в Юго-Восточной Азии. Так же как и я, она гордилась тем, что заставляла нервничать владельцев крупных табачных корпораций. Для нее было большой честью, что табачная промышленность считает ее реальной угрозой. Мне льстило, что Джудит проявила ко мне интерес. По правде говоря, она хотела получше ознакомиться с моей методикой и спросила у меня, можно ли ей присутствовать на сеансе. Некоторым ее знакомым удалось бросить курить с помощью «Легкого способа», хотя все они были заядлыми курильщиками, на которых Джудит уже махнула рукой, считая их абсолютно безнадежными.

Для любого, который искренне хочет бросить курить, сеанс «Легкого способа» может стать познавательным и веселым времяпровождением. Для стороннего наблюдателя, особенно для некурящего человека, это может стать таким же увлекательным занятием, как сборка модели самолета. Высидев четыре четырехчасовых сеанса подряд, Джудит призналась, что не поняла принципа работы методики. Меня вовсе не беспокоило, что я не знал, как ей на это ответить. Мне также казалось, что тысячи других людей, которые благодаря моей методике смогли избавиться от никотиновой зависимости, тоже не знали ответа на этот вопрос. Однако я обнаружил, что для того, чтобы заручиться поддержкой чиновников из Министерства здравоохранения, нужно уметь дать на этот вопрос развернутый и исчерпывающий ответ.

Как один из организаторов 10-й Международной конференции по табакокурению и его влиянию на здоровье человека Джудит смогла достать мне приглашение. Шел 1997 год, через месяц в Пекине должна была состояться историческая передача Гонконга Китаю. Для меня подобное приглашение было огромной честью. Такого рода конференции раньше были открыты только для академиков, ученых, правительственных чиновников, а для меня это была отличная возможность сделать так, чтобы о «Легком способе» узнали в мировом сообществе. Кроме того, о нем предстояло узнать почти 900 экспертам в терапии зависимостей и контроля за употреблением табака из 101 страны, а также о нем узнают около 800 китайцев, которые работают в этих областях.

Мое приглашение включало возможность выступить с докладом о «Легком способе». В отличие от выступлений у себя на родине, на конференции мне не придется иметь дела с врачами, имеющими ограниченные представления о вреде

курения. Моя аудитория будет состоять из экспертов, которые специализируются в этой области. За пять дней, которые длилась конференция, Джудит и я слушали доклад за докладом. Многие присутствовавшие выступали только для того, чтобы оправдать свое главенствующее положение в учреждениях по борьбе с никотиновой зависимостью. Несомненно, эти ораторы освещали два основных момента, которые вызывали наибольшее опасение. Прежде всего, это были данные о количестве смертей во всем мире, вызванных курением: в 1997 году 3,5 миллиона человек умерли от болезней, связанных с курением, к 2025 году это число должно увеличиться до 10 миллионов, причем 7 миллионов этих смертей произойдут в развивающихся странах, а 50 процентов составят люди в возрасте от 35 до 69 лет. Полагаю, что при таких статистических данных было бы неразумно утверждать, что проводимые программы работают успешно. Перечислив список существующих проблем, каждый докладчик заканчивал свое выступление тем, что предлагал проводить больше исследований в этой области. Но что надо было исследовать? Подразделить данные статистики на разные культуры, религии и профессии? Что это может дать? Нам уже известно, что курение – это смертельная болезнь номер один для человечества. То, что нам действительно необходимо, так это методы ее лечения.

Я был все еще слишком наивен и думал, что эти избранные эксперты захотят слушать лекцию о моем «Легком способе». К моему огорчению, мой доклад превратился в разговор глухого с немым. Мне кажется, я не привык представлять свою методику в научной форме так, чтобы ее поняли ученые. Я слишком много времени провел, общаясь с реальными людьми из реального мира. Я не мог представить специальных подробностей и информации, которых требовала моя августейшая аудитория. Это было мое самое неудачное выступление, и должен признать, пару раз мне едва удавалось сохранять спокойствие, чтобы не сорваться. К счастью, Джудит не придала значения моему провалу и отнеслась ко мне с пониманием и сочувствием. И я очень благодарен ей за то, что она продолжает поддерживать мой «Легкий способ». Она настоящий союзник. Очень жаль, что в системе государственного здравоохранения так мало таких людей, как Джудит Маккей, которые свято верны своему долгу и не намерены отступать от своих идей.

В системе государственного здравоохранения (как ни печально, но этот так) рациональное расходование денежных средств в отношении продукта, который действительно работает, отходит на второй план по сравнению с тем, что является утвержденной практикой. Разумеется, людям, которые на

протяжении 20 лет решали свои проблемы одним способом, трудно свыкнуться с мыслью, что они все делали неправильно. Когда кто-то вроде меня приходит и указывает им на это, проще проигнорировать его или высмеять, чем что-то поменять. Иногда меня угнетало такое отношение, и я всерьез беспокоился, не была ли моя цель сделать «Легкий способ» доступным всем желающим обречена на провал.

Но известие о том, что крупная британская страховая компания BUPA и государственно-частное партнерство PPP Healthcare, две самые крупные компании в сфере здравоохранения в Великобритании, решили предложить «Легкий способ» своим клиентам, меня успокоило. Мы получили такую же одобрительную оценку и в Германии, от Немецкой ассоциации корпоративного страхования в сфере здравоохранения. Это была третья по размеру компания в стране, и она собиралась предложить нам около 10 миллионов своих клиентов с правом получения компенсации в случае, если «Легкий способ» окажется для них неэффективным. Раньше врачей без диплома не допускали работать в сфере здравоохранения. «Легкий способ» был особым случаем, что говорило в пользу его эффективности.

В конце книги «Легкий способ бросить курить» я написал: «В обществе назревают перемены. Снежный ком уже начал расти, и надеюсь, что с помощью этой книги он превратится в лавину».

15 июля 2003 года исполнилось 20 лет с того дня, когда я придумал «Легкий способ». Я пишу эту книгу и надеюсь, что благодаря моим стараниям этот снежный ком уже достиг размеров футбольного мяча. И неугасающим на протяжении всех этих 20 лет успехом моего открытия я обязан прежде всего тем людям, которые трудились рядом со мной, моим умным, прилежным и преданным помощникам. И я особенно горд нашими достижениями и совместными усилиями, благодаря которым моя методика продолжает жить.

И хотя я могу не стать свидетелем того, как на общество обрушится эта лавина, последователи «Легкого способа» обязательно это увидят. Почему я настолько в этом уверен? Потому что правда в итоге вырвется наружу, а как только это случится, люди не смогут молчать. Только за последние 500 лет существования жизни на Земле люди поверили в то, что Земля круглая, а не плоская. За всю историю человечества даже самые почтенные эксперты допускали ошибки. К сожалению, как и в случае с гигантским супертанкером, как только принят новый курс, требуется время, чтобы полностью изменить общественное мнение и направить его в нужное русло, особенно когда на кону стоят личные интересы и репутация людей. Ошибочная мысль,

которая зарождается в уме, делает невозможной любую перемену или зачастую не допускает возможной переоценки ситуации.

В недалеком будущем курение станет фактом истории. И я убежден, что «Легкий способ» сыграет важную роль в том, чтобы курение осталось в прошлом. Все решать за нас будут не специалисты, а сама жизнь, и, как это часто бывает в жизни, люди сами найдут свое спасение от курения, а «Легкий способ» им в этом поможет.

Эпилог

Наблюдать за тем, как кто-то проходит стадию превращения из курильщика в некурящего человека, для меня так же увлекательно, как и сама жизнь. Есть такое выражение – «стать жертвой собственного успеха». В каком-то смысле это произошло со мной, когда я решил расширять клинику «Легкий способ», что означало: я больше не смогу тратить львиную долю своего времени на работу с пациентами. Вместо этого я стал писать книги, давать интервью и, что больше всего нравилось мне в моей новой роли, начал разбирать случаи с трудными курильщиками.

Мне не особенно нравится писать книги, давать интервью, путешествовать и жить в отеле, и я просто ненавижу, когда меня снимают для телевидения. Словом, я самый ленивый публичный человек на свете. Но все эти обязанности мне не в тягость. Все они являются долгом благодарности, который я никогда не смогу отдать всем, кого считаю своими помощниками и последователями.

Благодаря «Легкому способу» я смог избавиться от двух взаимосвязанных вещей, которые душили меня, словно удавка: бухгалтерское дело и никотиновое рабство. Без него мне бы не удалось испытать того счастья и радости, которые выпали мне за последние 20 лет, и я надеюсь еще испытать их в будущем. Без него я бы только оглядывался назад на прожитую жизнь и понимал, сколько драгоценного времени я потратил впустую.

Однако, не испытав на собственной шкуре, что значит быть несчастным бухгалтером и курильщиком одновременно, я никогда не смог бы открыть секрет никотиновой зависимости. Невзгоды и жизненные неудачи способны обратить время, потраченное зря, в потенциал будущих достижений, ведь жизнь всегда преподносит нам сюрпризы и заставляет нас учиться на собственных ошибках.

Любая зависимость оказывает нам своего рода «медвежью услугу» не только тем, что губительным образом сказывается на нашем здоровье. Из-за этой зависимости мы стараемся спрятаться от себя и не хотим сорвать пелену иллюзий, которые провоцируют нас на разрушение и ограничивают наше видение мира. Один из принципов «Легкого способа» гласит: «Не прибегай к помощи заменителей!» Курение может подменить человеку саму жизнь. Пока мы «на крючке», мы не замечаем того прекрасного, что есть вокруг нас.

Я считаю, что мне повезло в жизни гораздо больше, чем остальным. Удача, фортуна, стечение обстоятельств – назовите

это как угодно – все это доступно каждому. Я называю это интуитивной прозорливостью. Я очень верю в этот феномен, который начал воспринимать серьезно 20 лет назад, когда впервые обнаружил его. Как и Джойс, он оставался моим верным спутником долгие годы. Попробуйте его в действии, и вы тоже поймете, что он надежный проводник.

Клиники Аллена Кара

В приводимом ниже перечне указана контактная информация всех клиник Аллена Карра в разных странах. Количество случаев успешного избавления от курения в этих клиниках составляет 90 %, в противном случае вам будут возвращены деньги в течение трех месяцев, если положительный результат не был достигнут. Некоторые клиники также проводят сеансы по избавлению от алкогольной зависимости и по снижению веса. Для получения подробной информации обратитесь в ближайшую к вам клинику. Allen Carr's Easyway гарантирует, что в клиниках вы легко избавитесь от курения, либо вам вернут деньги.

В приводимом ниже перечне указана контактная информация всех клиник Аллена Карра в разных странах. Количество случаев успешного избавления от курения в этих клиниках составляет 90 %, в противном случае вам будут возвращены деньги в течение трех месяцев, если положительный результат не был достигнут. Некоторые клиники также проводят сеансы по избавлению от алкогольной зависимости и по снижению веса. Для получения подробной информации обратитесь в ближайшую к вам клинику. Allen Carr's Easyway гарантирует, что в клиниках вы легко избавитесь от курения, либо вам вернут деньги.

Allen Carr's Easyway – клиника в лондоне и центральный офис
Park House, 14 Pepys Road, Raynes Park, London SW20 8NH
Тел.: +44 (0) 20 8944 7761
Факс: +44 (0) 20 8944 8619
E-mail: mail@allencarr.com
Сайт: www.allencarr.com
Терапевты: Джон Дайси,
Колин Дуайер, Криспин Хэй, Эмма Хадсон, Роб Филдинг

Международный пресс-центр
Контактное лицо: Джон Дайси
Тел.: +44 (0) 7970 88 44 52
E-mail: jd@allencarr.com

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
Информация и центральная
линия бронирования:
0800 389 2115
ЭЙЛЕБЕРИ
Тел.: 0800 0197 017

Терапевт: Ким Беннетт, Эмма Хадсон
E-mail: kim@easywaybucks.co.uk
Сайт: www.allencarr.com
БЕЛФАСТ
Тел.: 0845 094 3244
Терапевт: Тара Эверс-Чьюнг
E-mail: tara@easywayni.com
Сайт: www.allencarr.com
БИРМИНГЕМ
Тел./факс: +44 (0) 121 423 1227
Терапевты: Джон Дайси,
Колин Дуайер, Криспин Хэй,
Роб Филдинг
E-mail:
info@allencarr.com
Сайт: www.allencarr.com
БОРНМУТ
Тел.: 0800 028 7257
Терапевты: Джон Дайси,
Колин Дуайер, Эмма Хадсон
E-mail: info@allencarr.com
Сайт: www.allencarr.com
БРАЙТОН
Тел.: 0800 028 7257
Терапевты: Джон Дайси,
Колин Дуайер, Эмма Хадсон
E-mail: info@allencarr.com
Сайт: www.allencarr.com
БРИСТОЛЬ
Тел.: +44 (0) 117 950 1441
Терапевт: Чарльз Холдсворт Хант
E-mail:
stopsmoking@easywaybristol.co.uk
Сайт: www.allencarr.com
ГЕРНСИ
Тел.: 0800 077 6187
Терапевт: Марк Кин
E-mail: mark@easywaylancashire.co.uk
Сайт: www.allencarr.com
ДЕРБИ
Тел.: +44 (0) 1270 664176
Терапевт: Дебби Брюер-Вест
E-mail: debbie@easyway2stopsmoking.co.uk
Сайт: www.allencarr.com

ДЖЕРСИ
Тел.: 0800 077 6187
Терапевт: Марк Кин
E-mail: mark@easywaylancashire.co.uk
Сайт: www.allencarr.com
КАМБРИЯ
Тел.: 0800 077 6187
Терапевт: Марк Кин
E-mail: mark@easywaycumbria.co.uk
Сайт: www.allencarr.com
КАРДИФФ
Тел.: +44 (0) 117 950 1441
Терапевт: Чарльз Холдсворт Хант
E-mail:
stopsmoking@easywaybristol.co.uk
Сайт: www.allencarr.com
КЕМБРИДЖ
Тел.: 0800 0197 017
Терапевты: Ким Беннетт,
Эмма Хадсон

В ДРУГИХ СТРАНАХ
АВСТРАЛИЯ
СЕВЕРНЫЙ КВИНСЛЕНД
Тел.: 1300 85 11 75
Терапевт: Тара Пикард-Кларк
E-mail: qld@allencarr.com.au
Сайт: www.allencarr.com
СЕВЕРНЫЕ ТЕРРИТОРИИ,
ДАРВИН
Тел.: 1300 557 801
Терапевт: Диана Фишер
E-mail: wa@allencarr.com.au
Сайт: www.allencarr.com
СИДНЕЙ,
НОВЫЙ ЮЖНЫЙ УЭЛЬС
Тел./факс: 1300 78 51 80
Терапевт: Натали Клэйс
E-mail: nsw@allencarr.com.au
Сайт: www.allencarr.com
ЮЖНАЯ АВСТРАЛИЯ
Тел.: 1300 52 31 29
Терапевт: Джейми Рид
E-mail: sa@allencarr.au

Сайт: www.allencarr.com
ЮЖНЫЙ КВИНСЛЕНД
Тел.: 1300 85 58 06
Терапевт: Тара Пикард-Кларк
E-mail: qld@allencarr.com.au
Сайт: www.allencarr.com
ВИКТОРИЯ, ТАСМАНИЯ
Тел.: +61 (0) 3 9894 8866
или 1300 790 565
Терапевт: Гейл Моррис
E-mail: info@allencarr.com.au
Сайт: www.allencarr.com
ЗАПАДНАЯ АВСТРАЛИЯ
Тел.: 1300 55 78 01
Терапевт: Диана Фишер
E-mail: wa@allencarr.com.au
Сайт: www.allencarr.com
АВСТРИЯ
Семинары проводятся
по всей стране
Бесплатная телефонная линия:
0800RAUCHEN (0800 7282436)
Тел.: +43 (0) 3512 44755
Терапевты: Эрик Келлерманн
и его команда
E-mail: info@allen-carr.at
Сайт: www.allencarr.com
БЕЛЬГИЯ
АНТВЕРПЕН
Тел.: +32 (0) 3 281 6255
Факс: +32 (0) 3 744 0608
Терапевт: Дирк Ниланд
E-mail: easyway@dirknielandt.be
Сайт: www.allencarr.com
БОЛГАРИЯ
Тел.: 0800 14104 / +359 899 88 99 07
Терапевт: Румына Костадинова
E-mail: rk@nepushaveche.com
Сайт: www.allencarr.com
БРАЗИЛИЯ
САН-ПАОЛО
Терапевты: Альберто Штейнберг и
Лилиан Брунштейн
Тел. Лилиан: (55)(11) 99456 0153

Тел. Альберто: (55)(11) 99325 6514
E-mail: contato@easywaysp.com.br
Сайт: www.allencarr.com
ВЕНГРИЯ
БУДАПЕШТ
Семинары проводятся в Будапеште
и 12 других городах Венгрии
Тел.: +36 06 80 624 426
Терапевт: Габор Саз, Дьёрдь Домьян
E-mail: szasz.gabor@allencarr.hu
Сайт: www.allencarr.com
ГВАТЕМАЛА
Открытие клиники
ожидается в 2013 г.
Терапевт: Мишель Бинфорд
Сайт: www.allencarr.com
ГЕРМАНИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Бесплатная телефонная линия:
08000RAUCHEN (0800 07282436)
Терапевт: Эрик Келлерманн
и команда
Тел.: +49 (0) 8031 901900
E-mail: info@allen-carr.de
Сайт: www.allencarr.com
ГОНКОНГ
E-mail: info@easywayhongkong.com
Сайт: www.allencarr.com
ГРЕЦИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Тел.: +30 210 5224087
Терапевт: Панос Тсурас
E-mail: panos@allencarr.gr
Сайт: www.allencarr.com
ДАНИЯ
Семинары проводятся
по всей стране
Тел.: +45 70267711
Терапевт: Мэтт Фонсс
E-mail: mette@easyway.dk
Сайт: www.allencarr.com
ИЗРАИЛЬ
Семинары проводятся
по всей стране

Тел.: +972 (0) 3 6212525
Терапевты: Рами Романовски,
Орит Розен, Киннерет Трифон
E-mail: info@allencarr.co.il
Сайт: www.allencarr.com
ИНДИЯ
БАНГАЛОР И ЧЕННАЙ
Тел.: +91 (0)80 41603838
Терапевт: Суреш Шоттам
E-mail:
info@easywaytostopsmoking.co.in
Сайт: www.allencarr.com
ИСЛАНДИЯ
РЕЙКЬЯВИК
Тел.: +354 588 7060
Терапевт: Петур Эйнарссон
E-mail: easyway@easyway.is
Сайт: www.allencarr.com
ИСПАНИЯ
МАДРИД
Тел.: +34 91 6296030
Терапевт: Лола Комачо
E-mail: info@dejardefumar.org
Сайт: www.allencarr.com
МАРБЕЛЬЯ
Терапевт: Чарльз Холдсворт Хант
Тел.: +44 8456 187306
E-mail:
stopsmoking@easywaymarbella.com
Семинары на английском языке
Сайт: www.allencarr.com
ИТАЛИЯ
Семинары проводятся
по всей стране
Тел./факс: +39 (0) 2 7060 2438
Терапевты: Франческа Чесати
и команда
E-mail: info@easywayitalia.com
Сайт: www.allencarr.com
КАНАДА
Бесплатная телефонная линия:
+1 866 666 4299 / +1 905 8497736
Английский терапевт: Дэмьен О.Хара
Французский терапевт:

Реджин Беланжер
Семинары проводятся
БЕЛЬГИЯ
АНТВЕРПЕН
Тел.: +32 (0) 3 281 6255
Факс: +32 (0) 3 744 0608
Терапевт: Дирк Ниланд
E-mail: easyway@dirknielandt.be
Сайт: www.allencarr.com
БОЛГАРИЯ
Тел.: 0800 14104 / +359 899 88 99 07
Терапевт: Румына Костадинова
E-mail: rk@nepushaveche.com
Сайт: www.allencarr.com
БРАЗИЛИЯ
САН-ПАОЛО
Терапевты: Альберто Штейнберг и
Лилиан Брунштейн
Тел. Лилиан: (55)(11) 99456 0153
Тел. Альберто: (55)(11) 99325 6514
E-mail: contato@easywaysp.com.br
Сайт: www.allencarr.com
ВЕНГРИЯ
БУДАПЕШТ
Семинары проводятся в Будапеште
и 12 других городах Венгрии
Тел.: +36 06 80 624 426
Терапевт: Габор Саз, Дьёрдь Домьян
E-mail: szasz.gabor@allencarr.hu
Сайт: www.allencarr.com
ГВАТЕМАЛА
Открытие клиники
ожидается в 2013 г.
Терапевт: Мишель Бинфорд
Сайт: www.allencarr.com
ГЕРМАНИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Бесплатная телефонная линия:
08000RAUCHEN (0800 07282436)
Терапевт: Эрик Келлерманн
и команда
Тел.: +49 (0) 8031 901900
E-mail: info@allen-carr.de
Сайт: www.allencarr.com

ГОНКОНГ
E-mail: info@easywayhongkong.com
Сайт: www.allencarr.com
ГРЕЦИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Тел.: +30 210 5224087
Терапевт: Панос Тсурас
E-mail: panos@allencarr.gr
Сайт: www.allencarr.com
ДАНИЯ
Семинары проводятся
по всей стране
Тел.: +45 70267711
Терапевт: Мэтт Фонсс
E-mail: mette@easyway.dk
Сайт: www.allencarr.com
ИЗРАИЛЬ
Семинары проводятся
по всей стране
Тел.: +972 (0) 3 6212525
Терапевты: Рами Романовски,
Орит Розен, Киннерет Трифон
E-mail: info@allencarr.co.il
Сайт: www.allencarr.com
ИНДИЯ
БАНГАЛОР И ЧЕННАЙ
Тел.: +91 (0)80 41603838
Терапевт: Суреш Шоттам
E-mail:
info@easywaytostopsmoking.co.in
Сайт: www.allencarr.com
ИСЛАНДИЯ
РЕЙКЬЯВИК
Тел.: +354 588 7060
Терапевт: Петур Эйнарссон
E-mail: easyway@easyway.is
Сайт: www.allencarr.com
ИСПАНИЯ
МАДРИД
Тел.: +34 91 6296030
Терапевт: Лола Комачо
E-mail: info@dejardefumar.org
Сайт: www.allencarr.com
МАРБЕЛЬЯ

Терапевт: Чарльз Холдсворт Хант
Тел.: +44 8456 187306
E-mail:
stopsmoking@easywaymarbella.com
Семинары на английском языке
Сайт: www.allencarr.com
ИТАЛИЯ
Семинары проводятся
по всей стране
Тел./факс: +39 (0) 2 7060 2438
Терапевты: Франческа Чесати
и команда
E-mail: info@easywayitalia.com
Сайт: www.allencarr.com
КАНАДА
Бесплатная телефонная линия:
+1 866 666 4299 / +1 905 8497736
Английский терапевт: Дэмьен О.Хара
Французский терапевт:
Реджин Беланжер
Семинары проводятся в Торонто, Ванкувере и Монреале
Корпоративные программы
проводятся по всей стране
E-mail:
info@theeasywaytostopsmoking.com
Сайт: www.allencarr.com
КИПР
Тел.: +357 77 77 78 30
Терапевт: Кириакос Микаэлидис
E-mail: info@allencarr.com.cy
Сайт: www.allencarr.com
КОЛУМБИЯ, ЮЖНАЯ АМЕРИКА
Тел.: +57 3158681043
Терапевт: Филлипе Санинт Эчеверри
E-mail:
felipesanint@allencarrcolombia.com
Сайт: www.allencarr.com
ЛАТВИЯ
Тел.: +371 67 27 22 25
Терапевт: Анатолий Иванов
E-mail: info@allencarr.lv
Сайт: www.allencarr.com
ЛИВАН
Открытие клиники

ожидается в 2013 г.
Терапевт: Садик Аль-Ассад
Сайт: www.allencarr.com
ЛИТВА
Тел.: +370 694 29591
Терапевт: Эвалдас Звирблис
E-mail: info@mestirukyti.eu
Сайт: www.allencarr.com
МАВРИКИЙ
Тел.: +230 5727 5103
Терапевт: Хейди Хуро
E-mail: info@allencarr.mu
Сайт: www.allencarr.com
МЕКСИКА
Семинары проводятся
по всей стране
Тел.: +52 55 2623 0631
Терапевты: Хорхе Дэво
и Марио Кампузано Отеро
E-mail: info@allencarr-mexico.com
Сайт: www.allencarr.com
НИДЕРЛАНДЫ
Семинары проводятся
по всей стране
Allen Carr's Easyway
'stoppen met roken'
(+31) 53 478 43 62
(+31) 900 786 77 37
E-mail: info@allencarr.nl
Сайт: www.allencarr.com
НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ
СЕВЕРНЫЙ ОСТРОВ, ОКЛЕНД
Тел.: +64 (0) 9 817 5396
Терапевт: Вики Макрэ
E-mail: vickie@easywaynz.co.nz
Сайт: www.allencarr.com
ЮЖНЫЙ ОСТРОВ, КРАЙСТЧЕРЧ
Тел.: 0800 327992
Терапевт: Лоренца Кук
E-mail:
laurence@easywaysouthisland.co.nz
Сайт: www.allencarr.com
НОРВЕГИЯ
ОСЛО

Тел.: +47 93 20 09 11
Терапевт: Рене Эдд
E-mail: post@easyway-norge.no
Сайт: www.allencarr.com
ПЕРУ
ЛИМА
Тел.: +511 637 7310
Терапевт: Луис Лоранка
E-mail:
lloranca@dejardefumaraltoque.com
Сайт: www.allencarr.com
ПОЛЬША
Семинары проводятся
по всей стране
Тел.: +48 (0) 22 621 36 11
Терапевт: Анна Кабат
E-mail: info@allen-carr.pl
Сайт: www.allencarr.com
ПОРТУГАЛИЯ
ОПОРТО
Тел.: +351 22 9958698
Терапевт: Риа Слоф
E-mail: info@comodeixardefumar.com
Сайт: www.allencarr.com
РЕСПУБЛИКА ИРЛАНДИЯ
ДУБЛИН, КОРК
Специальный низкий тариф
(для Ирландии)
1 890 EASYWAY (37 99 29)
Тел.: +353 (0) 1 499 9010 (4 линии)
Терапевты: Бренда Суини и команда
E-mail: info@allencarr.ie
Сайт: www.allencarr.com
РОССИЯ
МОСКВА
Тел.: +7 (495) 644 64 26
Терапевт: Александр Фомин
E-mail: info@allencarr.ru
Сайт: www.allencarr.com
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
Открытие клиники
ожидается в 2013 г. Сайт:
www.allencarr.com
РУМЫНИЯ

Тел.: +40 (0) 7321 3 8383
Терапевт: Диана Василиу
E-mail: raspunsuri@allencarr.ro
Сайт: www.allencarr.com
СЕРБИЯ
БЕЛГРАД
Тел.: +381 (0) 11 308 8686
E-mail: offi ce@allencarr.co.rs
E-mail: milos.rakovic@allencarr.co.rs
Сайт: www.allencarr.com
СИНГАПУР
Тел.: +65 6329 9660
Терапевт: Пам Ойе
E-mail: pam@allencarr.com.sg
Сайт: www.allencarr.com
СЛОВЕНИЯ
Тел.: 00386 (0) 40 77 61 77
Терапевт: Грегор Сервер
Сайт: www.allencarr.com
США
Бесплатная телефонная линия
и линия бронирования: 1 866 666
4299 / Нью-Йорк: 212 330 9194
E-mail:
info@theeasywaytostopsmoking.com
Сайт: www.allencarr.com
Семинары регулярно проводятся
в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе,
Денвере и Хьюстоне
Корпоративные программы
проводятся по всей стране
Почтовый адрес: 1133 Broadway,
Suite 706, New York. NY 10010
Терапевты: Дэмьен О.Хара,
Коллен Каррен
ТУРЦИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Терапевт: Эмре Устунукар
Тел.: +90 212 358 5307
E-mail: info@allencarrturkiye.com
Сайт: www.allencarr.com
УКРАИНА
КРЫМ, СИМФЕРОПОЛЬ
Тел.: +38 095 781 8180

Терапевт: Юрий Жваколюк
E-mail: zhvakolyuk@gmail.com
Сайт: www.allencarr.com
КИЕВ
Тел.: +38 044 353 2934
Терапевт: Кирилл Стехин
E-mail: kirill@allencarr.kiev.ua
Сайт: www.allencarr.com
ФИНЛЯНДИЯ
Тел.: +358-(0)45 3544099
Терапевт: Янна Стром
E-mail: info@allencarr.fi
Сайт: www.allencarr.com
ФРАНЦИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Бесплатная линия бронирования:
0800 FUMEUR
Терапевт: Эрик Серр и команда
Тел.: +33 4 91 33 54 55
E-mail: info@allencarr.fr
Сайт: www.allencarr.comЧИЛИ
Тел.: +56 2 4744587
Терапевт: Клаудия Сарменто
E-mail: contacto@allencarr.cl
Сайт: www.allencarr.com
ШВЕЙЦАРИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Бесплатная телефонная линия:
0800RAUCHEN (0800 / 728 2436)
Тел.: +41 (0) 52 383 3773
Факс: +41 (0) 52 3833774
Терапевты: Крилл Агаст и команда
Семинары в Романдии и
итальянской Швейцарии:
Тел.: 0800 386 387
E-mail: info@allen-carr.ch
Сайт: www.allencarr.com
ШВЕЦИЯ
ГЕТЕБОРГ: Тел.: +46 (0) 8 240100
E-mail: info@allencarr.nu
Сайт: www.allencarr.com
МАЛЬМЕ: Тел.: +46 (0) 40 30 24 00
E-mail: info@allencarr.nu
Сайт: www.allencarr.com

СТОКГОЛЬМ:
Тел.: +46 (0) 735 000 123
Терапевт: Кристофер Эльд
E-mail: kontakt@allencarr.se
Сайт: www.allencarr.com
ЭКВАДОР
Тел./факс: +593 (0) 2 2820 920
Терапевт: Ингрид Уиттич
E-mail: toisan@pi.pro.ec
Сайт: www.allencarr.com
ЭСТОНИЯ
Тел.: +372 733 0044
Терапевт: Генри Якобсон
E-mail: info@allencarr.ee
Сайт: www.allencarr.com
ЮЖНАЯ АФРИКА
Семинары проводятся по всей стране
Государственная линия
бронирования (в Южной
Африке): 0861 100 200
Главный офис: 15 Draper Square,
Draper St, Claremont 7708, Cape Town
КЕЙПТАУН
Терапевт: Доктор Чарльз Нил
Тел.: +27 (0)21 851 5883
Мобильный тел.: 083 600 5555
E-mail: easyway@allencarr.co.za
Сайт: www.allencarr.com
Терапевты: Доктор Чарльз Нэл,
Малькольм Робинсон и команда.
ЮЖНАЯ КОРЕЯ
Открытие клиники
ожидается в 2013 г.
Терапевт: Иаусунг Ча
Сайт: www.allencarr.com
ЯПОНИЯ
Семинары проводятся по всей стране
Сайт: www.allencarr.com

notes

Примечания

1

В английском языке написание этих двух слов очень похоже. – *Примеч. пер.*